

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«СИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«КУЗБАССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ
АКАДЕМИЯ»**

**НАУКА И МОЛОДЕЖЬ:
ПРОБЛЕМЫ, ПОИСКИ, РЕШЕНИЯ**

ГУМАНИТАРНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ЧАСТЬ II

*Труды Всероссийской научной конференции
студентов, аспирантов и молодых ученых
11-13 мая 2011 г.*

выпуск 15

**Новокузнецк
2011 г.**

ББК 72.4(2)713660

Наука и молодежь: проблемы, поиски, решения: Труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых / под общей редакцией Л.П. Мышляева; СибГИУ. – Новокузнецк, 2011. – Вып. 15. – Ч. II. Гуманитарные и экономические науки. – 340 с.

Редакционная коллегия:

к.ф.н., доцент Соколова В.Ф. (секции «Педагогика», «Психология»), к.э.н., доцент Прохно Ю.П. (секция «Современные проблемы транзитивной экономики»), к.э.н., доцент Ефимов Н.А. (секция «Экономика и управление»), к.э.н. Шарафутдинов Р.Я. (секция «Экономика труда»), к.э.н., доцент Баранов П.П., к.э.н., доцент Дранишникова В.В. (секция «Бухгалтерский учет и финансы»).

Под общей редакцией Л.П. Мышляева

В сборнике представлены труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых по результатам научно-исследовательских работ.

II часть сборника посвящена актуальным вопросам в области гуманитарных и экономических наук: педагогики, психологии, современных проблем транзитивной экономики, экономики и управления, экономики труда, бухгалтерского учета и финансов.

Материалы сборника представляют интерес для научных и научно-технических работников, преподавателей, аспирантов и студентов вузов.

ISBN 5-7806-0244-4

Сибирский государственный
индустриальный университет
2011

I. ПЕДАГОГИКА. ПСИХОЛОГИЯ

УДК 378.035.4:316.75

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В РОССИИ

Нуриева А.Ш.

Научный руководитель: к.п.н., доцент Берецкая Е.А.

Сибирский государственный индустриальный университет

г. Новокузнецк

Гражданское общество – важнейшее достижение европейской цивилизации. Развитие и упрочнение его основ происходило в Новое время под влиянием идей эпохи Просвещения, теории общественного договора, традиций римского права. История показывает, что гражданское общество есть результат общественной деятельности просвещенного, со зрелым общественным и индивидуальным сознанием, народа.

В России формирование общественного правосознания было связано с реформами шестидесятых годов XIX века (земской, военной, судебной, образовательной) и обусловлено отменой крепостного права. Одна из главных причин, не позволявших сформироваться гражданскому обществу в России, была пропасть между тонким слоем образованной элиты и огромной массой непросвещенного народа. Поэтому миссия формирования гражданского общества была возложена на университеты России. К сожалению, сегодня можно с уверенностью констатировать: гражданское общество в России до сих пор остается не сформированным.

Почему же сегодня, в XXI веке, в условиях существования в стране огромного количества университетов и провозглашенной демократизации общественного сознания, все чаще слышны разговоры об отсутствии в России гражданского общества? Ответ на этот вопрос находится в самой истории народного просвещения.

Несмотря на то, что российские университеты зарождались благодаря инициативе Петра I и, в последствии, М.В. Ломоносова, главной их особенностью было то, что инициатором и важнейшим условием их развития выступало государство. На благо государства, а не для удовлетворения потребностей личности в культурном развитии стремился создавать университеты Петр I. Первые профессора, и даже студенты приглашались из Германии. Организовывались публичные лекции, целью которых было привлечение народа к обучению. Однако многие горожане «били челом», чтобы их детей не посылали в школы. М.В. Ломоносов, создавший первый в России университет, с горечью признал: «ниже и подобия университета я не видел».

В 1721-1725 гг. в губернских городах стали открываться школы

духовные и светские, которые боролись за учеников и переманивали их друг у друга. Большинство светских школ закрывалось из-за недостатка учеников и средств.

В 1802 г. было учреждено Министерство народного просвещения. Однако и это привело не к просвещению народа, а к принуждению соглашаться с государственной политикой в стране. Естественно, такой подход не решил проблемы непросвещенности масс, ибо как говорил Конфуций: «Народ можно принудить к послушанию, но его нельзя принудить к знанию».

К сороковым годам XIX в. разночинцы по различным причинам стремились дать детям университетское образование. В то время игравший огромную роль в развитии государственной идеологии С.С. Уваров цинично утверждал, что для молодых людей, рожденных в низших слоях общества, высшее образование болезненно, составляет лишнюю роскошь и выводит их из круга первобытного состояния без выгоды для них самих и для государства [1]. Так образование начинает приобретать классовый характер. Оно начинает служить господствующему классу, который и определяет его направленность, цели, содержание и формы. Даже первое в России женское учебное заведение, Смольный институт благородных девиц, основанный 5 мая 1764 г., был предназначен для девиц из благородного сословия и должен был дать государству образованных женщин, хороших матерей, полезных членов семьи и общества. Когда же хорошее образование становится недоступным для всех членов общества, оно превращается в орудие дискриминации, средство возвеличивания одних над другими.

В 1848 г. события Французской революции вызвали новый всплеск реакций и идеологическое ужесточение. Богословие, церковная история и церковное право стали обязательными предметами для всех факультетов университетов. Набор в университеты был резко сокращен. Правительство рекомендовало благородным родителям выбирать для своих сыновей военное образование, дабы не заразились они свободомыслием и критическим отношением к жизни. В 1850 г. на деканов были возложены полицейские функции: они должны были следить за тем, чтобы профессора в своих лекциях не допускали ничего несогласного с духом православия. Из университетов были изгнаны крамольные. Ограничения распространялись на контакты с Западом: в значительной мере сокращались поездки ученых в университеты других стран и ввоз литературы из-за рубежа. В результате цензурных ограничений резко снизились объемы научных публикаций прогрессивной направленности. Именно в этот период в российских университетах было прекращено преподавание курсов государственного права европейских держав (которое возобновилось лишь в 1857 г.) [1].

С венчания на царство в 1855 г. Александра II намечается волна либерализации: университетам возвращается автономия, разрешается выписывать книги из-за границы. Однако после его трагической гибели, при Александре III, вновь начинаются контрреформы. Студенты становятся

врагами номер один для государства, и 5 марта 1887 г. принимается позорный циркуляр министра просвещения И.Д. Делянова «О кухаркиных детях», запрещающий получать образование детям, не принадлежавшим к благородному сословию. Реальной целью образования становится производство чиновников для нужд государства. Образованность человека, как и развитие науки, не являются для российского государства приоритетными.

Интересно то, что после 1917 г. новая власть успешно начинает применять все наработки ненавистного ей царского режима. Жесткий идеологический контроль и регулярные чистки преподавательского состава – как во времена Магницкого, полицейский надзор за студентами и профессорами – как при Уварове, система государственных образовательных программ – как при Победоносцеве. Сталин, закрывая насквозь пронизанные коммунистической идеологией университеты, говорил, что стране не нужны «всезнайки». В итоге цель оказалась достигнутой, и советские университеты окончательно утратили сходство с тем, что называют университетами во всем мире [2].

В современной России активно создаются федеральные университеты. Порядок их создания и развития, по сути, мало отличается от предшествующих этапов развития университетского образования в нашей стране. Российские университеты будут разделены на три группы: федеральные, национально-исследовательские и так называемые мгушно-спбгушные. Согласно законодательству, федеральные университеты будут создаваться правительством по решению Президента. Получая статус автономных образовательных учреждений, они, тем не менее, будут возглавляться ректором, назначенным правительством Российской Федерации. При этом университет должен будет назначить президента и учредить попечительский совет, который будет обсуждать вопросы развития учреждения, искать спонсоров и бизнес-партнеров. Закон также предоставляет университетам свободу в выборе образовательной программы. В пояснительной записке также сказано, что «центральное место в деятельности федеральных университетов должны занять их программы развития», которые должны быть одобрены правительством РФ. И, наконец, особый статус получают два вуза России – МГУ и СПбГУ.

Можно ли говорить об автономии, если ректоры назначаются свыше, финансирование напрямую зависит от полученного университетом статуса, а программы развития должны быть одобрены правительством? Вузы, словно коммерческие организации, вынуждены искать спонсоров. Таким образом, мы вновь попадаем в ситуацию, когда вузы – экономически, идеологически и организационно – зависят от государства [7].

Обозначенные выше тенденции развития высшего образования в России подкрепляются реформами школьного образования. Бесплатное изучение незначительного для общекультурного развития личности ряда учебных предметов (ОБЖ, физкультуры, России в мире, а также 2 часов

математики, 2 часов русского языка, 3 часов основы православной культуры) автоматически приводит к элитаризации образования: оно становится доступным только тем, кто может за него заплатить. При этом уже сегодня большая часть элиты получает образование за рубежом. Более того, такой подход противоречит самим конституционным основам. Вместе с тем, Президент Российской Федерации Д.А. Медведев, министр образования А. Фурсенко и представители партии «Единая Россия» опровергают данные сведения, называя данную информацию слухами. Среднее образование платным не будет, – заявил Д. Медведев. Однако нельзя исключать того, что в результате реформы всё отечественное образование – как среднее, так и высшее – станет платным.

Развитие гражданского общества не является автоматическим процессом. Весомая роль в его создании и дальнейшем становлении принадлежит образованию, благодаря которому индивид имеет возможность получить знание, выработать умения, наличие которых призвано обеспечить надлежащий порядок расширения и углубления взаимодействия между людьми. Еще Н.Г. Чернышевский высказывал мысль, что бедные, неимущие люди никогда не смогут подняться из темного невежества, им не доступны блага образования. Чернышевский говорил о том, что только сильные, умные, свободолюбивые люди готовы реально оценивать события, которые происходят в обществе. Для этого она должна быть просвещенной, культурной. Будущих граждан надо готовить к полноценной деятельности в таком обществе. Поэтому система образования должна готовить личность, умеющую жить в гражданском обществе и правовом государстве. Таким образом, человек, личность, гражданин должны стать основой развития гражданского общества, а, значит, и основой и системы образования. Это стало возможным в европейском обществе, где культивировалась ценность образования, которое пропагандировалось как свобода самореализации личности. Российский же опыт демонстрирует не только невозможность создания условий для реализации подобных целей и задач, но и постоянное преследование за проявления свободомыслия. Страна никогда не знавшая устойчивой либерализации и демократии зависела от царя и его приближенных. Почти всех реформаторов в России отправляли в отставку, ссылку. Все это вело к неоконченным реформам и нескончаемым контрреформам, отрицательнее всего сказываясь на системе образования и приводя к тотальной непросвещенности масс.

Современная демократия требует от личности не только политической активности, а и осознание ею своего места и роли в жизни общества, ее действий в соответствии с собственными убеждениями и ценностями. Важными этапами на пути российского общества к демократической консолидации является воспитание толерантности, уважения к правам человека, умения преодолевать стереотипы, идти на компромисс. Необходимо, чтобы граждане знали свои права и обязанности, были уверены, что могут влиять на изменения в обществе, придерживались

закона, мыслили критически и независимо. Однако представители российской властной элиты в один голос заявляют, что юристы и экономисты стране не нужны (чтобы граждане не знали о своих правах, не смогли сосчитать, сколько денег своровали из государственного бюджета?) и финансовую поддержку со стороны государства получают преимущественно вузы, осуществляющие подготовку по техническим направлениям.

Следует также отметить, что образование и общество неделимы. Именно система образования, реагируя на общественные и цивилизационные проблемы, будучи чувствительной к ним, способна и обязана оказывать существенное влияние на развитие тех или иных тенденций в обществе, поддерживать или, наоборот, тормозить, находить свои специфические возможности решения глобальных или локальных социальных проблем, предупреждать нежелательное развитие событий [9].

Т. Карлейль утверждал, что «Любая реформа, кроме моральной, бесполезна». Поэтому, чтобы сформировать гражданское общество в России, нужно со школьной скамьи рассказывать детям об их правах и обязанностях, свободомыслящим студентам позволять высказывать свои позиции и использовать их на благо развития общества. Позволять гражданам вступать в диалог с властью, а не чувствовать себя отверженными и забытыми. В СМИ отражать реальную ситуацию в стране. Государству не давить на общественные организации, а, наоборот, прислушиваться к ним. Может быть тогда предвыборные тезисы Д. Медведева: «Справедливое государство, сильное гражданское общество, благополучие людей!» [10] станут основой сформированного в современной России гражданского общества.

Библиографический список

1. Ляхович Е.С. Университеты в истории и культуре дореволюционной России: учебник для вузов / Е.С. Ляхович, А.С. Ревушкин. Томск: ТГУ, 1998 – 577 с.

2. У нас нет охотников для высших наук: [Электронный ресурс]: Коммерсантъ Власть: журнал. - №41 (745), 22.10.2007. - Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/Doc/816824>

3. Афанасьев Ю. «Два возможных пути России в прошлом и настоящем»: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.yuri-afanasiev.ru/af1.htm>

4. Назад в будущее: Оппозиционно настроенных студентов велено отчислить – trademan.ru 29.01.2009: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.trademan.ru/Analitik/c100355>.

5. Ефремов С. «Студенческое сопротивление» - Объединенный Гражданский Фронт 06.12.2002: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rufont.ru/materials/4757FA26C06AE.html>.

6. Григорий Явлинский «Ложь и легитимность» 06.04.2011: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.svobodanews.ru/content/article/3547924.html>

7. Учиться, учиться и еще раз учиться – Lenta.ru 23.10.2009: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://lenta.ru/articles/2009/10/23/univers/>

8. Реформа образования в России – Википедия: [Электронный ресурс]: Википедия – свободная энциклопедия. - Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0_%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F_%D0%B2_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8

9. Московский гуманитарный университет электронный информационный портал «Русский интеллектуальный клуб»: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rikmosgu.ru/students/informatization/Shapovalova/>

10. Предвыборные тезисы Дмитрия Медведева: «Справедливое государство, сильное гражданское общество, благополучие людей!» – 22.01.2008: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.medvedev-da.ru/about/news/index.php?ELEMENT_ID=3680

11. Медведев отмечает слабость гражданского общества в России – РИА Новости, 10.09.2009: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ria.ru/society/20090910/184426698.html>

УДК 316.346.32 – 053.6 : 378.18

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ МОЛОДЁЖИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ ВУЗА

Кустова М.А.

Научный руководитель: Ковалёва С.А.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Повышенное внимание к проблемам молодежи объясняется ее особой ролью в общественном воспроизводстве. Молодежь всегда была наиболее активной и динамичной социально-возрастной группой, реализующей свой потенциал во всех сферах жизнедеятельности общества: политической, социальной, культурной, экономической. Данная социально-демографическая группа в большей степени, чем другие, нацелена на повышение своего социального статуса и освоение новых социальных ролей. Ее можно рассматривать, с одной стороны, как наиболее адаптирующуюся, а с другой - инициативную и инновационную часть социума.

Задача воспитания социальной активности как значимого интегрированного качества личности ставится и обсуждается как приоритетная различными государственными и общественными институтами. Социальная активность включается в дискурс повышения конкурентоспособности подрастающего поколения и рассматривается как

фактор качества жизни. Социальная активность рассматривается как повышенное по сравнению с принятым в обществе или той или иной социальной группе участие в различных социальных практиках, направленных на общественное благо, таких, как участие в общественных организациях и движениях, акциях, включенность в молодежные сообщества. При этом представление о том, что же представляет собой общественное благо, определяется теми или иными ценностями активистов.

В психологии в рамках деятельностного подхода под социальной активностью понимается особое высшее личностное образование, связанное с жизненным путём, его целостной и ценностной временной организацией, что проявляется в формировании жизненной позиции, жизненной линии, смысла и концепции жизни, а также наличием таких свойств, как инициативность и ситуативность.

В социологии используется понятие социальной активности как меры социальной преобразующей деятельности работников, основанной на осознании внутренней необходимости действий, цели которых определяются общественными потребностями. Она появляется в социальной деятельности, и соответственно трем ее формам различаются три основных вида социальной активности: трудовая, общественно-политическая и познавательно-творческая. Социальная активность рассматривается как явление, как состояние и как отношение. В психологическом плане существенным представляется характеристика активности как состояния – как качество, которое базируется на потребностях и интересах личности и существует как внутренняя готовность к действию. А также как отношения – как более или менее энергичная самодеятельность, направленная на преобразование различных областей деятельности и самих субъектов.

Многочисленные исследования, проведенные психологами, социологами, свидетельствуют о том, что развитие социальной активности студентов является залогом успешности их профессиональной деятельности и гражданской позиции. Социальная активность студентов развивается по средствам их участия в молодежных объединениях.

На протяжении учебного года в Сибирском государственном индустриальном университете осуществляют свою деятельность 19 студенческих объединения: из них – 6 отрядов, 7 клубов, 3 инициативных групп, 2 сезонных отряда, 1 профсоюзная организация.

В рамках проведенного социологического исследования, методом экспертного опроса было выявлено, что причинами, которые побуждают молодежь к проявлению социальной активности являются: самоопределение; стремление к лидерству; желание сделать что-то самому; всеобщее одобрение и личная выгода. Практически все эксперты единогласно подтвердили, что деятельность по развитию социальной активности в вузе малоэффективна на сегодняшний день.

Согласно данным проведенного исследования, студенты вуза принимают участие в молодежных объединениях по следующим причинам:

- желание реализовать свой творческий потенциал - 78,9 %;
- добиться профессиональных успехов - 52,6 %;
- найти референтную группу (группу единомышленников) -15,7 %;
- желание занять свободное время полезной деятельностью - 10,5 %.

К причинам неэффективности развития социальной активности молодежи в условиях вуза эксперты относят: низкую степень информированности студентов; пассивность и нежелание принимать активное участие в жизни университета студентов; не заинтересованность руководства.

Для эффективно работы по развитию социальной активности студентов необходимо изменить подход к мотивации студентов и сотрудников вуза, повысить уровень информированности студентов, поддерживать и развивать мероприятия социально – значимые в общественной жизни. На каждом уровне (администрация, деканат, кафедра) должны понимать, что развитие социальной активности молодежи это общая задача, которой нужно заниматься всем структурным единицам вуза, а не только отделу по внеучебной работе.

В заключение, основываясь на результатах исследования, можно дать следующие рекомендации:

- усовершенствовать систему информирования студентов о существовании различных молодежных организаций в вузе;
- ввести систему кураторского наставничества академических групп;
- изменить подход к мотивации участия студентов в молодежных организациях (материальное поощрение, гранты и т.д.);
- необходимо разрабатывать и внедрять новые методики развития социальной активности студентов.

УКД 622.6

РАЗВИТИЕ ТВОРЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ У УЧАЩИХСЯ 2 КЛАССА НА УРОКАХ ЛИТЕРАТУРНОГО ЧТЕНИЯ

Тарасенко В.Н.

Научный руководитель: д.п.н. Иргашева Т.Г.

*Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова
Институт саяно-алтайской тюркологии и восточных языков
г. Абакан*

Психологами установлено, что свойства психики ребенка, основы интеллекта и всей духовной возникают и формируются главным образом в дошкольном и младшем школьном возрасте, хотя результаты развития обычно обнаруживаются позже. А значит, перед учителем начальных классов стоит задача развития ребенка, его творческих способностей. Творческие способности можно на различных предметах, в том числе и на

уроках литературного чтения. Литературное чтение имеет интегрированный характер с окружающим миром, изобразительным искусством и положительно влияет на развитие творческих способностей детей.

В течение всей жизни мы постоянно находимся в окружении различных людей, наблюдая за ними в работе, сравнивая их достижения в той или иной деятельности, темпы их духовного роста, мы убеждаемся в том, что люди заметно отличаются друг от друга по своим способностям. Всякая способность является способностью к чему-нибудь, какой-нибудь деятельности [4].

Выполняя какую-либо деятельность человек показывает свою индивидуальность. Индивидуальность человека проявляется в степени развития творческих способностей. *Творчество* - это не только практическая деятельность, но и сложный психический процесс, концентрирующий в себе чувства, мысли и волю учащихся. При этом склонность к творчеству присуща каждому здоровому в психическом плане ребёнку. Поэтому развивая творческие способности нужно учитывать следующее: творчество должно пронизывать весь образовательный процесс; творческие занятия детей не должны быть принудительными; учитель должен быть примером выполнения творческих заданий, индивидуально подходить к каждому учащемуся, поощрять, формировать познавательный интерес; ребенок должен получать удовольствие от процесса творчества.

Одним из школьных предметов на котором можно реализовать вышеперечисленные условия благоприятного влияния на развитие творческих способностей является литературное чтение. Уроки литературного чтения решают комплексные задачи эмоционального, творческого, литературного и читательского развития ребёнка, а также его нравственно-эстетического воспитания. Они развивают у учащихся способность полноценно воспринимать художественные произведения, сопереживать героям, эмоционально откликаться на прочитанное, развивать образное мышление, формируют потребность в чтении книг, развивают интерес к литературному творчеству, творчеству зарубежных писателей, обогащают чувственный опыт ребенка, а главное обеспечивают речевое развитие школьников и активное формирование речевых умений и навыков чтения, аудирования, умений работать с различными видами текстов, следовательно, имеет потенциальные возможности для развития детского творчества.

Литературное чтение - один из основных предметов в системе обучения младшего школьника. Оно таит в себе большой потенциал для развития творческих способностей детей начального школьного возраста.

С целью развития творческих способностей у учащихся начальных классов мы рассмотрели возможные виды заданий направленных на развитие творческих способностей.

Одним из эффективных приемов развития творческих способностей является использование рисунков, лепки, драмы в овладении языком. Эта

технология открывает жизненные возможности для личностно – ориентированного обучения, так как здесь дети применяют свой уникальный жизненный опыт, свое мироощущение.

Все дети любят рисовать. Цвета, расположение рисунка, его размеры могут дать представление о психологическом состоянии ребенка, его внутреннем мире. Часто **рисунок** помогает более полно выразить то, что человеку трудно передать словами. Все творческие задания должны основываться на очень эмоциональных рассказах. Чтобы настроить детей на восприятие и обсуждение рассказа учитель может вначале попросить их нарисовать образы слов, обычно антонимов, которые важны в данной истории [5].

Также максимально благоприятные условия для раскрытия и появления творческих способностей ребенка, раскрытия его потенциала, развития социально – коммуникативных особенностей личности, обогащению знаний по предмету способствует **метод проектов** [3].

Осваивать проектную деятельность нужно постепенно от простых микропроектов в виде альбомов, коллажей, настенных плакатов. Микропроекты могут быть как индивидуальными, так и групповыми. Учащимся будет очень интересно создать свой коллаж или плакат к тексту или проиллюстрировать рассказ.

Т.Б. Биричевская предлагает развивать литературное творчество посредством **сочинения сказок**. Сочинение и составление сказок благотворно влияет на развитие творческих возможностей детей, развивает наблюдательность и любознательность, вызывает добрые чувства, оживляет и делает более интересным учебный процесс.

При написании сказок расширяется словарный запас учащихся. Ребята учатся излагать свои мысли письменно. Учащимся может быть предложен вариант сочинения конца сказки, изменения сюжета, добавления новых героев.

Также можно развивать поэтическое творчество младших школьников посредством **сочинения стихотворения** [1]. Г.С. Мелещенко предлагает практиковать стихотворные попытки к данному началу, данной рифме. Стихотворения можно дополнять рисунками. Не у всех учащихся может получаться сочинять рифму к данным словам, но у детей появляется желание выразить себя в стихотворной форме [5].

Е.М. Гербач предлагает развивать творческие способности учащихся посредством **театральных постановок** [2].

Театральная постановка – это ролевая игра, которая создает прекрасные условия для овладения языком, помогает усвоению языка в любом возрасте, но в младшем школьном возрасте она особенно продуктивна. Игра раскрепощает ребенка, стимулирует его фантазию, развивает память и внимание, эрудицию, дисциплину, делает ребенка более активным, приучает его к коллективным формам работы в группе, классе, пробуждает любознательность.

Театральная постановка на уроке занимает всего 15-20 минут. Она предполагает наличие главных и второстепенных героев. Роли распределяются в ходе беседы. Через яркий, эмоциональный диалог главного героя со своими друзьями создается мотивация, что стимулирует учащихся к составлению необычных и интересных историй, за лучшую из которых они получают приз.

Организация таких театральных представлений, безусловно, развивает творческие способности учащихся и позволяет им осуществлять общение на русском языке и в неформальной обстановке [2].

Творчество возможно лишь в атмосфере непринужденности, раскованности. Принцип организации занятий на основе плодотворного взаимодействия членов ученического коллектива и педагога – это обязательное условие, на которое должен опираться учитель, при развитии творческих способностей учащихся.

Необходимо выслушивать ответы всех учеников, хвалить их, отмечать достоинства каждого рисунка и рассказа. Особо нужно поощрять творческое воображение учащихся, оригинальность высказываемых идей.

Задания к текстам литературных произведений могут быть самыми разнообразными. Например, прослушав или прочитав текст, учащимся можно дать задание нарисовать, важный с их точки зрения, эпизод из текста и кратко объяснить его. На следующем этапе ребятам можно предложить представить себя одним из героев, который есть или мог быть в рассказе. Можно вылепить этих героев из пластилина. Участники представляются и затем объединяются в пары для создания и драматизации диалога, в ходе которого они должны ответить на вопросы. Далее учащиеся рассуждают над главной идеей рассказа.

Домашнее задание должно быть связано с обсуждаемым текстом и направленно на решение какой-нибудь творческой задачи. Это может быть, написание, сочинения о жизни какого – либо героя рассказа.

В систему творческих заданий для развития творческих способностей у учащихся начальных классов могут входить самые разнообразные задания, таких как: иллюстрирование рассказов, лепка героев, драматизация, метод проектов, театральные постановки, сочинительство.

Таким образом, перед учителем начальных классов стоит ответственная задача развития ребенка, его творческих способностей. Развивать творческие способности можно на различных предметах, в том числе и на уроках литературного чтения, создавая для этого определенные условия и используя творческие задания систематически.

Библиографический список

1. Биричевская Т.Б. Развитие литературного творчества младших школьников // Начальная школа. – 2001. – №2. – С.86-89.
2. Гербач Е.М. Театральный проект в обучении иностранному языку в начальной школе [Текст] / Е.М. Гербач // Иностранные языки в школе. –

2006. - № 4. – С.55-54.

3. Малащенко Т.В. Игра как средство развития творческой активности студентов педколледжей и педвузов на занятиях по иностранному языку.

4. Межиева М.В. Развитие творческих способностей у детей 5-9 лет.

5. Мелешенко Г.С. Развитие поэтического творчества младших школьников. Начальная школа, 1999.

УДК 37.0 + 159.9

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖЕРА

Сафонова О.П.

Научный руководитель: доцент Авдоница Л.П.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В системе управления различными аспектами деятельности любого предприятия в современных условиях наиболее сложным и ответственным звеном является управление финансовыми ресурсами предприятия. В странах с рыночной экономикой принципы и методы этого управления еще на рубеже XIX-XX веков оформились в специализированную область знаний, получившую название «финансовый менеджмент».

В России финансовый менеджмент начал формироваться с 1985 г. в период перехода от административно-командной экономики к рыночной. Под данным термином принято принимать систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, оборота денежных средств. Речь может идти о международных финансах, государственных финансах, финансах предприятия и т.д.

Анализ проблемы показал, что для обеспечения успешной работы финансовый менеджер должен обладать такими качествами, как:

- ответственность (способность брать на себя ответственность за результаты своей работы);
- гибкость (умение гибко реагировать на разные изменения в управленческих ситуациях);
- креативность, развитая интуиция;
- упорядоченность (способность к планированию организаторской деятельности, стремление к порядку, технологичности и нормативности);
- критичность (умение обнаружить и выразить значимые для деятельности отклонения от установленных норм);
- эрудированность, энергичность;
- уверенность в себе, принимаемых решениях;
- целеустремленность, действенность, - требовательность;

– стремление к постоянному личностному росту.

Кроме вышеперечисленных качеств, финансовый менеджер в настоящее время должен также быть и педагогически компетентен. Это позволит достичь более высокой эффективности в работе не только с нижестоящим по иерархии персоналом по отношению к финансовому менеджеру, а также и с сотрудниками других компаний, с которыми работает данная организация. Исходя из этого, мы можем сформулировать, в чем заключается сущность педагогической компетенции и за счет чего она раскрывается: это комплекс навыков и умений, приемов и средств, с помощью которых достигается эффективность применяемых методов взаимодействия как с отдельными сотрудниками, так и с подчиненным подразделом в целом.

Важнейшей характеристикой личности менеджера в условиях педагогической компетентности выступает педагогическая направленность. Под ней принято понимать систему целей и установок, стремлений и эмоциональных реакций, идеалов и убеждений человека, выражающих его отношение к педагогическим аспектам профессиональной деятельности и определяющим образом влияющих на ее содержание и результаты. Определяющим показателем педагогической направленности выступают педагогические убеждения - сплав знаний, чувств и воли менеджера структурного подразделения.

Педагогическая направленность тесно связана с другим качеством - педагогической эрудицией. В ее содержании важную роль играют психолого-педагогические знания о личности, его темпераменте, характере, интеллекте, природе зарождения конфликтов в структурном подразделении (группе, коллективе), путях их предупреждения и разрешения, средствах, методах и способах взаимодействия с личностью, путях самовоспитания, самообразования и др. Кроме того, в профессиональной деятельности руководителя особое место занимает общение, а оно тоже имеет свои педагогические характеристики. Общение для руководителя является его обязанностью.

Общение на работе - это не просто контакты, а важная форма социально-психологического взаимодействия людей. Путем общения в профессиональной деятельности осуществляется обмен информацией, формируются установки личности, ее позиция, правила и приемы поведения и т.д. Общение выполняет важнейшую функцию обратной связи в профессиональной деятельности руководителя, благодаря чему он из первоисточника черпает необходимую информацию о настроениях сотрудников, их мнениях, потребностях, интересах и т.д.

Подводя итоги, стоит отметить, что динамичные социальные перемены в современном российском обществе инициируют повышение требовательности к организации и функционированию всех его институтов. Это усложняет не только управленческий процесс, но и решение задач профессионального роста и личностного совершенствования сотрудников.

Их обеспечение невозможно без педагогической компетенции менеджеров соответствующего уровня. Кроме того, умение использовать педагогический подход в управлении финансами традиционные функции руководителей, повышает их роль и значение в общей структуре управленческой деятельности.

УДК 371.38

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Гаврилова К.П.

Научный руководитель: д.п.н., доцент Кропачева Т.Б.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Федеральный государственный образовательный стандарт второго поколения ставит важную задачу перед начальной школой: сформировать компетенции младшего школьника, научить его самостоятельно принимать решения, быть коммуникативным, мобильным, заниматься проектной деятельностью, в основе которой лежит метод проектов.

Метод проектов – совокупность учебно-познавательных приемов, которые позволяют решить ту или иную проблему посредством самостоятельных действий учащихся с обязательной презентацией достигнутых результатов.

Метод проектов всегда предполагает решение какой-то проблемы, предусматривающей, с одной стороны, использование разнообразных методов, с другой – интегрирование знаний, умений из различных областей науки.

В начальной школе ученики овладевают азами проектной деятельности в процессе выполнения заданий практического характера как обучающих, так и творческих, в основе которых лежит развитие познавательных интересов младших школьников, умений самостоятельно конструировать свои знания, способностей успешно ориентироваться в информационном пространстве.

При организации проектной деятельности в начальной школе необходимо учитывать возрастные и психолого-физиологические особенности младших школьников. Поэтому проблема исследования, обеспечивающая мотивацию включения младших школьников в самостоятельную работу, должна быть включена в область познавательных интересов учащихся и находится в зоне их ближайшего развития.

Работа по методу проектов в начальных классах должна предполагать не только наличие и осознание какой-то проблемы, но и сам процесс ее раскрытия, решения. Он включает в себя четкое планирование действий,

наличие замысла или гипотезы решения этой проблемы, конкретное распределение ролей, т.е. заданий для каждого участника при условии тесного взаимодействия.

Результаты выполненных проектов должны быть для младших школьников «осязаемыми»: если разбирается теоретическая проблема, то разрабатывается конкретное ее решение, если практическая, то результат ее достижения должен быть готов к внедрению.

Длительность выполнения проекта в начальных классах целесообразно ограничить одним уроком (может быть сдвоенными уроками) или одной - двумя неделями в режиме урочно-внеурочных занятий.

Кроме того, важно формулировать вместе с учащимися учебную задачу по овладению общеучебным умением – проектирование. Например, на первом этапе работы над проектом можно задавать ученикам такие вопросы: «Какие умения понадобятся вам для выполнения этого проекта? Владеете ли вы этими умениями в достаточной мере? Каким образом вы сможете приобрести нужные вам умения? Где ещё вы сможете впоследствии применять такие умения?».

Пристального внимания от учителя требует процесс осмысления, целенаправленного приобретения и применения младшими школьниками знаний, необходимых для достижения результата в том или ином проекте. При этом педагог должен соблюдать особый такт, деликатность в общении с младшими школьниками, чтобы не «навязать» им информацию, а направить учащихся на самостоятельный поиск. Например, задаются вопросы: «Все ли вы знаете, чтобы выполнить данный проект? Какую информацию вам надо получить? К каким источникам информации следует обратиться (интернет, справочники, художественная литература, учебники)?».

Особого внимания в начальной школе требует завершающий этап проектной деятельности – презентация (защита) проекта. Для этого нужно помочь ученикам произвести самооценку проекта и подготовить его к презентации.

На данном этапе очень важна оценка учителем выполненных проектов, которая должна носить стимулирующий характер. Школьников, добившихся особых результатов в выполнении проекта, можно отметить дипломами или памятными подарками, при этом в начальной школе поощряется каждый ученик, участвовавший в проектной деятельности.

При внедрении проектной деятельности в начальных классах на уроках окружающего мира мы столкнулись с проблемой отсутствия у младших школьников умения заниматься поисковой деятельностью. Младшие школьники еще не достаточно способны самостоятельно работать с различными источниками литературы, выделять главное, делать обобщения.

Для преодоления этих трудностей мы предлагаем рассмотреть проектное изучение темы «Лошади – наши помощники» в 1 классе. Для осуществления этого проекта класс делится на группы по 5-6 человек. Определяются лидеры группы. Поскольку они только приступают к

поисково-исследовательской работе, все группы выполняют одинаковые задания.

В данном проекте для проведения поисково-исследовательской деятельности были подготовлены следующие задания:

1. Когда и где жили предки лошадей?
2. Сколько лет человек и лошадь живут рядом?
3. Какие факты подтверждают ответ на второй вопрос?
4. Где используются человеком лошади?
5. Расскажите о лошадях в изобразительном искусстве?
6. Каких мифических лошадей вы знаете?
7. Как используются лошади в трудовой деятельности человека?
8. Используются ли лошади в военных целях?
9. Лошади в медицине и спорте.

Кроме того, в зависимости от затруднения учащихся, учитель может задавать наводящие вопросы. Например, седьмой вопрос можно предварять следующим наводящим вопросом: «Когда ваши родители, соседи, односельчане пользуются помощью лошади?». А восьмой вопрос: «Какое использование лошади вы видели в кинофильмах, рассказывающих о войне?».

Для того чтобы учащиеся начальных классов учились работать с литературой, нужно приготовить обобщенный дополнительный материал, где имеются ответы на поставленные вопросы. Тогда перед школьниками стоит более простая задача: найти ответ в одном источнике. По мере приобретения опыта работы учащихся с дополнительной литературой число источников можно постепенно увеличивать.

После того, как ответ на поставленный вопрос найден, его нужно обсудить и записать в рабочей тетради. При этом учитель может дополнить ответы учащихся своими личными впечатлениями.

Для проведения защиты продуктов своей деятельности младшим школьникам задается дополнительное домашнее задание: расспросить у своих родителей, бабушек и дедушек, соседей или знакомых об известных им интересных случаях, происшедших с лошадьми. Полученные истории записать. Если учащиеся сами были свидетелями таких случаев, то они фиксируют в тетради свой рассказ.

В данном случае результатом проекта будут не просто ответы на вопросы, а и небольшие творческие рассказы, которые учащиеся дополняют рисунками.

При работе над рассматриваемым проектом учитель не передает готовые знания учащимся, не учит их, а помогает учиться и развиваться, создавая такие проблемные ситуации, при которых ученики сами формируют понятие об изучаемом предмете, овладевают способами поисковой творческой деятельности.

Таким образом, метод проектов наряду с другими активными методами обучения может эффективно применяться уже в начальных

классах, т.к. его использование ведет к формированию у учащихся комплекса знаний по предметам, умению работать в коллективе, уважать мнение других участников образовательного процесса; формирует навыки самостоятельной работы; учит комплексно рассматривать многие явления.

УДК 808.5

ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОФИЦИАЛЬНО - ДЕЛОВОГО СТИЛЯ

Калабина О.А.

Научный руководитель: д.п.н. Иргашева Т.Г.

*Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова
г. Абакан*

Актуальность данной темы состоит в том, что речь наших современников (политиков, артистов, бизнесменов, рядовых граждан) привлекает всё больше внимание журналистов, ученых разных специальностей, писателей педагогов, она становится предметом острых дискуссий рядовых носителей русского языка. Ощущая речевое неблагополучие, они пытаются ответить на вопрос, с чем связано тревожащее многих состояние речевой культуры. Извечные русские вопросы «Что делать?» и «Кто виноват?» вполне закономерны по отношению к русскому языку и русской речи.[5, С. 7]

В нашей статье, мы постараемся раскрыть особенности официально-делового стиля. Нами приведены примеры, на часто встречаемые лингвистические ошибки в различных документах.

Современный официально-деловой стиль относится к числу книжных стилей и функционирует в форме письменной речи. Устная форма официально-деловой речи — это выступления с докладами государственных и общественных деятелей на торжественных заседаниях, приемах, научных конференциях и т.д.

Среди книжных стилей официально-деловой стиль выделяется относительной устойчивостью и замкнутостью. С течением времени он, естественно, подвергается некоторым изменениям, но многие его черты: исторически сложившиеся жанры, специфическая лексика, морфология, синтаксические обороты – придают ему в целом консервативный характер.

В официальных бумагах набор используемых языковых средств задан заранее. Самая яркая черта официально-делового стиля – это языковые штампы, или так называемые клише (франц. cliché). От документа не ждут, чтобы в нем проявилась индивидуальность его автора, наоборот, чем более клиширован документ, тем удобнее им пользоваться.

Официально-деловой стиль – это стиль документов разных жанров: международных договоров, государственных актов, юридических законов,

постановлений, уставов, инструкций, служебной переписки. Но, несмотря на различия в содержании и разнообразие жанров, официально-деловой стиль в целом характеризуется общими и самыми важными чертами. К ним относятся: точность и языковой стандарт. Эти черты находят свое выражение в выборе языковых средств и в оформлении деловых документов[4, С. 237-240]

Студенты чаще всего сталкиваются с таким видом документов, как заявление или объяснительная. По составлению какого-либо документа возникает вопрос: как составить ту или иную деловую бумагу? На этот вопрос существует ответ: воспользуйтесь стандартом — образцом. А объяснительные, требованиям к оформлению официально-деловой бумаги, часто не соответствуют. Сложность составления объяснительной заключается в том, что содержание ее текста излагается в свободной форме, правила жестко, как в заявлении, рапорте не регламентируются. При этом необходимо соблюдать нормы и требования официально-делового стиля.

Рассмотрим особенности лексики, морфологии и синтаксиса официально-делового стиля.

Лексическая (словарная) система официально-делового стиля, кроме общекнижных и нейтральных слов, включает:

1) языковые штампы (канцеляризмы, клише (стандарт)): ставить вопрос, на основании решения, входящие-исходящие документы, контроль за исполнением возложить, по истечении срока;

2) профессиональную терминологию: недоимка, алиби, черный нал, теневой бизнес;

3) архаизмы: оным удостоверяю, сей документ.

В официально-деловом стиле недопустимо употребление многозначных слов, а также слов в переносных значениях, а синонимы употребляются крайне редко и, как правило, принадлежат одному стилю: снабжение = поставка = обеспечение, платежеспособность = кредитоспособность, износ = амортизация, ассигнование = субсидирование и др.

Официально-деловая речь отражает не индивидуальный, а социальный опыт, вследствие чего ее лексика предельно обобщена. В официальном документе предпочтение отдается родовым понятиям, например: прибыть (вместо приехать, прилететь, прийти и т.д.), транспортное средство (вместо автобус, самолет, пароход и т.д.), населенный пункт (вместо деревня, город, село и т.д.) и др.

К морфологическим признакам данного стиля относится многократное (частотное) использование определенных частей речи (и их типов). В их числе следующие:

1) существительные – названия людей по признаку, обусловленному действием (налогоплательщик, арендатор, свидетель);

2) существительные, обозначающие должности и звания в форме мужского рода (сержант Петрова, доктор Иванова);

3) отглагольные существительные с частицей не- (лишение, несоблюдение, непризнание);

4) производные предлоги (в связи, за счет, в силу, по мере, в отношении, на основании);

5) инфинитивные конструкции: (провести осмотр, оказать помощь);

6) глаголы настоящего времени в значении обычно производимого действия (за неуплату взимается штраф...).

7) сложные слова, образованные от двух и более основ (квартиросъемщик, работодатель, материально-технический, ремонтно-эксплуатационный, вышеуказанный, нижепоименованный и т.п.).

Использование указанных форм объясняется стремлением официально-делового стиля к точности передачи смысла и однозначности толкования.

К синтаксическим признакам официально-делового стиля относятся:

1) употребление простых предложений с однородными членами, причем ряды этих однородных членов могут быть весьма распространенными (до 8–10), например: ... штрафы в качестве меры административного взыскания могут устанавливаться в соответствии с законодательством России за нарушение правил техники безопасности и охраны труда в промышленности, строительстве, на транспорте и в сельском хозяйстве;

2) наличие пассивных конструкций (платежи вносятся в указанное время);

3) нанизывание родительного падежа, т.е. употребление цепочки имен существительных в родительном падеже: (результаты деятельности органов опеки...);

4) преобладание сложных предложений, в особенности сложноподчиненных, с придаточными условными: «При наличии спора о размерах причитающихся уволенному работнику сумм администрация обязана уплатить указанное возмещение в том случае, если спор решен в пользу работника».[3, С. 91-94]

В своей статье мы обозначили спектр типичных языковых ошибок, встречающихся в текстах различных документов.

1 группа. Ошибки, связанные с незнанием значения слов.

К такого рода ошибкам относятся:

1. Не различение слов-паронимов, например: представить — предоставить; командировочный — командированный; поместить — разместить.

2. Невнимание к оттенкам значения слов-синонимов; синонимы редко бывают абсолютно тождественны, как правило, они различаются оттенками значений. Невнимание к ним, незнание норм лексической сочетаемости слов приводит к смысловым нарушениям.

3. Наличие в тексте слов-плеоназмов (плеоназмы — слова, близкие по смыслу); этот недостаток обычно является следствием неумения выразиться

точно и лаконично, часто он бывает вызван незнанием значения заимствованного слова (при соединении слов русского и иноязычного происхождения, обозначающих одно и то же), например: бесполезно пропадает, совместное сотрудничество, интервал перерыва, прейскурант цен.

Некоторые плеоназмы, однако, приобрели терминологический характер (например, «информационное сообщение») или характер устойчивого словосочетания (например «целиком и полностью»). Подобные сочетания допустимы также и в том случае, если слово, входящее в словосочетание, изменило свое значение или приобрело новый оттенок значения, например: период времени, слово «период» означает не «время», а «промежуток времени».

– Наличие в тексте тавтологии (смысловых повторов), возникающей, если соседствуют однокоренные слова, например: «Достижения, которых достигла школы...»; «Следует учитывать следующие факты...» и др. [2, С. 8-9]

Повторение однокоренных слов допустимо, если повторяемые слова являются едиными носителями значений, например: «Следственными органами расследовано...».

– Многословие, или речевая избыточность, т.е. употребление слов и словосочетаний, несущих излишнюю информацию, например:

Вместо: «Программа мер по поддержке деятельности органов опеки». Надо: «Программа поддержки деятельности органов опеки».

– Употребление в одной фразе слов с противоположными значениями, часто взаимоисключающими, например: «Идея продуктовых заказов разрабатывалась совместно с ответственными работниками Мэрии, и товаров вполне хватает, чтобы обеспечить малоимущих горожан минимум необходимых продуктов» (если товаров «вполне хватает», то почему «минимум»).

– Пропуск слов, особенно отглагольных существительных типа: «организация», «осуществление», «обеспечение», и др., например: вместо «Проведение эксперимента по питанию школьников» - нужно: «Проведение эксперимента по организации питания школьников».[3, С. 91-94]

2 группа. Неправильное употребление стилистически окрашенной лексики, к такого рода ошибкам относятся:

– Употребление слов, выражающих строго научные понятия, и «высокой» книжной лексики, например: («прогнозирует» вместо «предвидит»; «регламентируется» вместо «зависит от».

– Употребление в письменной речи слов-профессионализмов, являющихся неофициальными заменителями терминов, например: («достой» вместо «завершение строительства»; «безналичка» вместо «безналичный расчет»).

– Употребление без пояснения терминов, которые могут быть непонятны корреспонденту, особенно это касается терминов, имеющих в

разных отраслях различное значение в книжной или разговорной речи.

– Употребление слов иностранного происхождения не вошедших в состав лексики русского языка и имеющий русский эквивалент, например: («анонс» вместо «объявление»; «пролонгировать» - «продлить»; «репрезентация» - «представительская встреча»; «эксклюзивный» - «исключительный»).

– Употребление архаизмов и историзмов — слов и выражений, вышедших из употребления, устаревших, например: (не «вышепоименованный», а «указанный» («названный»); не «при сем направляем», а «направляем»; не «сего года», а «этого года»).

3 группа. Неправильное употребление предлогов.

К ошибкам такого рода относится неправильное употребление предлогов ПО, В, С, БЛАГОДАРЯ и некоторых других. Конструкции с педагогом ПО и без него различаются стилистической окраской: конструкции без предлога — общеупотребительны, с предлогом — характерны для деловой речи, например: (меры по совершенствованию, опыты по разведению; мероприятия по предупреждению; комплекс по переработке; расходы по ремонту; центр по подготовке).

Конструкции с предлогом С и без него практически синонимичны, но словосочетания с предлогом С более свойственны разговорной речи, без него — другим стилям, ср.: «трудности с обеспечением кадрами», «трудности кадрового обеспечения».

Предлог В обязателен в тех случаях, когда в словосочетании речь идет об объеме, размерах, количестве, например: (под углом в 40 градусов; высотой в 80 метров; размером в 10-15 метров; бригада в 20 человек).

Аналогичные словосочетания, но без предлога, свойственны другим стилям языка.

4 группа. Ошибки, связанные с употреблением числительных.

При употреблении числительных в текстах документов следует помнить:

– все числительные записываются цифрами, за исключением финансовых документов, где наряду с цифровой записью дается словесная расшифровка;

– собирательные числительные заменяются количественными: не «пятеро сотрудников», а «5 сотрудников».

5 группа. Синтаксические ошибки.

Синтаксические ошибки связаны с нарушением структуры предложения. Место придаточного предложения в составе главного зависит от того, какой член главного предложения оно поясняет:

– если придаточное предложение поясняет какое-либо слово главного, оно, как правило, следует непосредственно за этим словом;

– если придаточное относится ко всему главному предложению или к группе сказуемого, то оно ставится перед главным, если акцентируется обстоятельства совершения действия, или после главного, если оно поясняет

основную мысль предложения.

Придаточные предложения рекомендуется по возможности заменять причастными и деепричастными оборотами. При употреблении деепричастных оборотов следует помнить, что деепричастие всегда должно быть связано с существительным, обозначающее действующее лицо — субъект действия, и ни в коем случае — с объектом, например: (неправильно: «Говоря о городе он развивается нормально». Правильно: «Говоря о городе, я считаю, что он развивается нормально»)[1, С. 56-61].

Мы считаем, что поставленные вопросы, относительно употребления правил официально-делового стиля и их применение помогут студентам грамотно составлять деловые документы, для эффективного делового общения в решении поставленных задач и достижения целей.

Библиографический список

1. Борисов В.К., Панина Е.М. И др. Этика деловых отношений: Учебник. - М.: ИД «Форум»: ИНФРАМ, 2006. - 176 с. - (Профессиональное образование)
2. Голуб И.Б. Основы культуры речи: пособие для учащихся 8 — 9 кл. / И.Б. Голуб. - М.: Просвещение, 2005. - 316 с. - ISBN 5-09-013934-2.
3. Инджиев А.А. Язык делового общения: легко и грамотно / А.А. Инджиев. - Ростов н/Д.: Феникс, 2007. -248с. - (Без проблем).
4. Плещенко Т.П. и др. Стилистика и культура речи. Учебное пособие для вузов. - Минск: «Тетра-Системс», 2001 — 544 с.
5. Черняк В.Д. Русский язык и культура речи: Учебник / В.Д. Черняк — Спб.: САТА; М.: ФОРУМ, 2006. - 368 с. - (Профессиональное образование).

УДК 378.33

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ КАК ГАРАНТИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ НАУКИ

Комиссарова И.В.

Научный руководитель: д.п.н. Иргашева Т.Г.

*Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова
г. Абакан*

За последние два десятилетия современная отечественная наука пережила период спада, который являлся следствием многих обстоятельств. В их числе и резкое падение финансирования, низкий уровень спроса на научную продукцию, снижение интереса молодежи к научной деятельности. Следует отметить, что основной причиной оттока молодых специалистов стала малопривлекательность (в том числе и экономическая) занятий наукой.

Но в последние годы интерес к научной сфере растет, хотя и не достаточно быстрыми темпами. По данным Национального информационного центра по науке и инновациям в России занятие наукой по уровню престижности стоит на 8 месте, в странах ЕС ей отводится 2-е. Данная ситуация сложилась не только в связи с низким уровнем финансирования на протяжении длительного времени, но и ввиду отсутствия кадровой политики и низкой мотивации карьерного роста в предыдущие годы. Негативное влияние на положение отечественной науки оказали реформы 90-х годов. В тот период почти вдвое снизилась численность персонала. Большой урон был нанесен самой продуктивной части научного сообщества – исследователям, к категории которых и относились работники младшего и среднего возраста. В связи с этим наметилась тенденция к увеличению среднего возраста людей, занятых в науке. Этот средний возраст на данный момент составляет 46 лет, кандидатов наук — 53 года, докторов наук — 60 лет. Стоит отметить, что доля учёных, имеющих возраст от 50 до 70 лет составляет более 50%, тогда как в конце 80-х гг. она не превышала 27%. И лишь около 3% приходящих в науку — это люди младшего и среднего возраста [2].

Так же достаточно серьезной проблемой остается вопрос «утечки мозгов». В основном, российские учёные едут работать туда, где лучше условия — в Западную Европу и Северную Америку. Такие страны, в первую очередь, преследуют цель наиболее эффективно и с минимальными затратами пополнить качественно свою науку и образование. Так, например, по некоторым оценкам США от привлечения одного учёного-гуманитария выигрывает около 230 тысяч долларов, инженера — 253 тысячи, врача — 646 тысяч, специалиста научно-технического профиля — 800 тысяч.

Совсем недавно вектор направления утечки сместился в сторону третьих стран, таких как Парагвай, Венесуэла, Северная и Южная Кореи, Бразилия.

Оценки экспертов по всему миру тоже не внушают оптимизма. По данным Комиссии по образованию Совета Европы, потери РФ от эмиграции учёных ежегодно составляют 50-60 млрд. долларов, а по более скромным расчётам, с отъездом одного крупного учёного, Россия в среднем теряет порядка 300,000 долларов.

Спрос на исследования и интеллектуальные знания постоянно возрастает, что выражается в постоянном увеличении заработной платы в этих странах по сравнению со средней. Но для наших учёных, уезжающих за рубеж, заработная плата, как правило, в 4 раза ниже той, которую получает иностранный специалист аналогичной квалификации. Исследования эмигрантской среды показывают, что лишь только 5-я часть всех учёных-эмигрантов благополучно устраиваются на новом месте, причем 2-3 года только уходит на адаптацию.

Ещё одним каналом утечки умов следует признать смену профессии. Учёный, не добившись конкретных результатов в своей научной

деятельности, по разным причинам, может уйти в бизнес, либо просто поменять сферу своей деятельности. Эта проблема, вполне возможно, является даже более существенной, чем отток кадров зарубеж. За годы реформ в России был почти уничтожен главный потребитель научных разработок — наукоёмкая промышленность, что послужило закономерного процесса становления страны в сырьевую колонию Запада.

Сегодня Российское Правительство пытается найти пути решения в сложившейся обстановке. По заявлению чиновников в области образования и науки, в ближайшем будущем планируется поднять зарплату учёному со стажем до 30000 рублей, а молодому учёному — до 15000. По мнению чиновников, это должно поднять привлекательность работы учёного именно в пределах РФ.

В вопросе утечки кадров главным необходимым, но далеко не определяющим, условием решения проблемы является повышение материальной заинтересованности прежде всего молодых специалистов. Создание крепкой материальной базы может заинтересовать молодых людей оставаться работать в своих родных деревнях и городах. *«Но в то же время только создание материальной базы не может предотвратить полностью отток кадров, нужно повысить социальный статус молодого учёного и специалиста, изменить к нему то негативное отношение со стороны работодателя, которое сложилось в современном российском обществе. Нужно с детства воспитывать у ребёнка патриотические чувства к своей местности, своей стране»*, — говорит профессор В.Г. Оболянский. Он считает, что можно попытаться воссоздать на государственном уровне некоторые департаменты патриотического воспитания, коим в советское время был комсомол.

Проблема утечки мозгов в разных регионах РФ решается по-разному, утверждает Геннадий Оболянский, но всё, что их объединяет, так это попытки увеличения экономической привлекательности села для молодых специалистов. *«Есть примеры, когда, например, аграрный вуз заключает контракты с сельскими предприятиями и направляет туда своих выпускников»*. В свою очередь, местные сельские администрации, по их заверению, готовы выделять молодым специалистам безвозмездно дома для жилья, чтобы только они остались работать на родине.

Сегодня Правительством РФ разработана и реализуется система мер по оптимизации процесса. Наряду с общими подходами (повышение заработной платы, повышение качества бюджетного обеспечения, мотивация) необходимы мероприятия по привлечению молодежи. С этой целью и разработана система грантов, предусматривающая как индивидуальные выплаты, так и поддержку исследовательских групп.

На 2011 год размер гранта молодого ученого — кандидата наук составляет 600 тыс. руб. в год, включая оплату его труда и труда соисполнителей. Размер гранта молодого ученого — доктора наук составляет 1 млн. рублей в год.

Основные системные меры включают обеспечение материальной поддержки, предоставление грантов коллективам, возглавляемым молодыми учеными, на проведение исследований, приобретение оборудования, на доступ к информационным ресурсам, реализацию инновационных программ, инвестиционные кампании. Стимулируется связь молодых кадров и действующих исследовательских групп, формирование института кураторства и т.д. Также необходимо содействовать развитию международного научного обмена, созданию позитивного образа ученого и новых методов привлечения в науку.

На сегодняшний день, по статистике, в науке занято около 9 тысяч исследователей в возрасте до 35 лет, что составляет примерно 50% всего штата исследователей. И ни для кого не секрет, что одним лишь повышением заработной платы и системой грантов не удержать специалистов. Необходимо создать условия для занятий научной деятельностью, что без материально-технической, приборной базы немислимо. Целевые мероприятия поддержки молодых ученых должны осуществляться в рамках общей программы изменения всей структуры.

На сегодняшний день мерами индивидуальной поддержки охвачено около 4 тысяч молодых исследователей. Всего, учитывая виды дополнительной помощи, финансирование получают примерно 9 тысяч специалистов.

Не всегда можно выделить приоритеты при распределении грантов. К примеру, сложно сделать это в фундаментальных науках. Все они направлены на благо человечества, ведут широкий спектр исследований, результаты которых доступны всем. Есть направления фундаментальных исследований, по которым Россия сохраняет лидерство. В мировой науке сегодня приоритетными являются науки, связанные с природой человека. Не случайно говорится о том, что 21 век будет веком науки о человеке. Исходя из этого, необходимо обеспечить активное участие России в мировом научном процессе. Стоит помнить и о том, что гранты — это формы финансирования фундаментальных исследований и инициативных проектов. В прикладных науках они могут принимать форму приоритетного размещения государственного заказа, контрактов на проведение НИОКР.

Путей решения, на самом деле, может быть множество. Но какими бы они ни были, одним из важных факторов остаётся человеческий. Пока человек самостоятельно, невзирая на материальные и патриотические принципы, не поймёт, что работать в своём селе, в своём городе, в своей стране — почётно, то никакие законы не смогут сдвинуть проблему с мёртвой точки. Поэтому нужно менять психологию молодой личности в данном вопросе.

Библиографический список

(публикация подготовлена по материалам сайтов)

1. <http://mon.gov.ru>
2. <http://www.sciencrf.ru>

УДК 378.034

ЭТИЧЕСКИЙ КОДЕКС В СОВРЕМЕННОМ УНИВЕРСИТЕТЕ

Панфилова К.Д.

Научный руководитель: к.п.н., доцент Шелуха О.И.

*Кузбасский государственный технический университет
Филиал в г. Новокузнецке*

Кодекс, как известно, слово латинское и в переводе обозначает «книга» или «систематизированный свод правил или законов в определенной области деятельности». Существуют различные кодексы: воздушный, лесной, кодекс юристов, кодекс чести офицеров и др. И, безусловно, сфера образования также нуждается в создании подобного кодекса. Постепенно такие своды правил начали появляться во всем мире и были приняты во многих университетах. За годы обучения студенты могут стать свидетелями или участниками самых различных ситуаций. Как их разрешить, как поступить, в пользу чего сделать выбор? Этому и должен помочь кодекс.

Цель университетского кодекса – укрепление нравственной и корпоративной культуры, исходя из общепризнанных этических ценностей. Каждый студент и преподаватель, выполняя нормы кодекса, вносит свой вклад в развитие творческой жизнедеятельности университетского сообщества.

Задачами этического кодекса могут быть следующие:

1. Укрепление престижа филиала как вуза с устойчивыми и разумными этическими традициями.
2. Создание максимально комфортных условий учебы, благоприятного психологического климата в образовательной среде вуза.
3. Формирование и сохранение у всех членов университетского сообщества филиала гражданского самосознания, принципов морали и нравственности.
4. Формирование личной ответственности перед знанием.
5. Продвижение студентов филиала во внешнюю профессиональную среду.

В новокузнецком филиале ГУ КузГТУ был проведен социологический опрос на предмет необходимости внедрения этического кодекса в жизнь студентов и преподавателей университета. Проанализировав полученные ответы (в опросе приняли участие 156 человек - студенты 1-5 курсов разных специальностей) были получены следующие результаты:

1. Этический кодекс нужен: 59%.
2. Этический кодекс не нужен: 34%.

3. Мне все равно: 0,8%.

4. С одной стороны нужен, с другой - нет: 6,2%.

Утвердительные ответы были получены на следующие вопросы: Нужно ли включать в этический кодекс раздел, касающийся преподавателей? (36%).

Нужны ли требования к стилю одежде студентов в вузе? (16%).

Влияет ли поведение студентов на имидж вуза? (29%).

Следует ли наказывать студентов за нецензурную речь?(19%).

На вопрос, кто должен заниматься формированием соответствующего поведения студентов были получены такие ответы:

- куратор группы (52%);
- директор филиала (7%);
- декан (16%)
- психолог (10%);
- преподаватели университета (15%).

Основными направлениями реализации кодекса в университетской среде могут быть следующие:

- развитие гуманистического мировоззрения личности;
- утверждение социально значимых личностных ценностей;
- воспитание семейных ценностей;
- формирование патриотической культуры.

Университет нельзя включать в число сугубо «дисциплинарных» учреждений, в которых задача воспитания выступает как базовая, но и нельзя его сильно дистанцироваться от них. Университет по природе своей отличается от школы. В нем дисциплина (и самодисциплина, соответственно) не понята буквально. Каждый член университетского сообщества наделен куда большей и вполне ощутимой свободой и свободой выбора, в первую очередь.

Однако не следует забывать о дисциплине знания, которая на проверку оказывается куда эффективнее дисциплины, прописанной в строках кодекса и построенной на страхе и насилии. Если обратить внимание на университетские кодексы, то они составлены как взаимные обязательства. Они описывают не столько нравственные аспекты социального взаимодействия людей, сколько именно взаимоответственность членов университетского сообщества по отношению к знанию.

Знание по сути своей и методу его получения, зашифрованное как истинное и правильное, налагает неизмеримо больше социальных и культурных обязательств на человека, чем навязанные сверху правила поведения. Расшифровка такого знания делает человека в большей степени «правильным», то есть сознательно-дисциплинированным, даже если бы не было никакого этического кодекса.

Студенты так же верно отметили, что важнейшие факторы, влияющие на хороший имидж и репутацию образовательного учреждения, заключены внутри самого вуза, а именно в его стратегии, официальной политике и в

том, какое представление имеет вуз у разных представителей социума.

Ожидаемые результаты реализации кодекса:

- укрепление нравственного мировоззрения в молодежной среде;
- установление нравственных и культурных ценностей;
- повышение творческой инициативы студентов;
- создание в вузе атмосферы доброй воли, стремление к совершенству, укрепление здорового образа жизни;
- сокращение и устранение социальной агрессивности, противоправных действий в молодежной среде.

Следовательно, этический кодекс это шаг к укреплению нравственной и корпоративной культуры, исходя из общепризнанных этических ценностей. Каждый студент и преподаватель вуза, выполняя нормы кодекса, может внести свой вклад в развитие творческой жизнедеятельности университетского сообщества.

Библиографический список

1. Психология и этика делового общения / под ред. Проф. В.Н. Лавриненко. М: «Юнити-Дана», 2010.
2. Электронный ресурс. <http://www.tsogu.ru>

УДК 378.034 : 364.62

ЭТИЧЕСКИЙ КОДЕКС ВУЗА В ПОДГОТОВКЕ БУДУЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Чучалова Е.А.

Научный руководитель: к.п.н., доцент Шелуха О.И.

*Кузбасский государственный технический университет
Филиал в г. Новокузнецке*

Под образовательной средой вуза следует понимать всю совокупность возможностей и условий, которые вуз в может предоставить своим студентам, как основным потребителям его продукции и услуг, для личного развития, роста и самореализации. Чем насыщеннее и разнообразнее образовательная среда выше – тем выше и привлекательнее вуз в глазах потребителей.

Система профессионального обучения на рынке труда ориентирована на законченную профессиональную подготовку работников, которые могут проявить себя и как специалисты и как личности, обладающие добротой и милосердием, самоотверженностью, честностью и т.п. Сами по себе эти качества появиться не могут, одним из условий их формирования и реализации в поведении студентов может явиться этический кодекс, который содержит ценностные компоненты как дополнение к качественному и творческому образованию специалиста в вузе.

Реализация этического кодекса это огромный труд, сопровождающийся целенаправленной информационной работой, ориентированной и на студентов, и на преподавателей. Содержательная часть этического кодекса обязательно должна раскрывать права и обязанности студентов, пояснять нарушения, связанные с организацией учебного процесса, рекомендовать стиль одежды во время пребывания в вузе, описывать общие правила поведения студентов в помещениях вуза, а так же раскрывать этические правила поведения преподавателя во время учебного процесса в вузе.

Этический кодекс это коллективный труд, который держится на принципах честности, добросовестности, личной ответственности каждого за результат и соблюдении всеми всех своих обязательств (договоров, контрактов, устных обещаний и т.п.) независимо от должностного и социального статуса.

С развитием рыночной экономики формируется понятие конкурентоспособности вуза, как элемента социально-экономических отношений, которое проявляется, в том числе, и в способах позиционирования вуза, как культурного центра, имеющего свой имидж. Этический кодекс способствует утверждению характера или репутации любого учреждения.

Успешное выполнение профессиональных обязанностей окажется невозможным, если не будет услышан и понят другой человек, не будут учтены его особенности и пожелания, не будет установлен контакт. Профессиональные стандарты, требования к специалисту социальной сферы основываются на кодексе этики и профессиональных умений, который служит в качестве руководства в каждодневном поведении, основываются на фундаментальных общечеловеческих ценностях и учитывают достоинство и уникальность каждой личности, ее права и возможности. Основными требованиями профессионального долга специалиста социальной сферы в отношении клиента являются такие требования, как: уважение клиента как личности, поддержание и развитие наиболее значимых его положительных качеств, разумная требовательность, установление не только деловых, официальных, но и человеческих отношений, создание у клиента оптимистического настроения, поддержание его достоинства и самоуважения, помощь в приобретении уважения со стороны социального окружения.

Особенность социальной работы, как гуманистической деятельности, суть которой состоит в гармонизации социальных отношений, приведении их в соответствие с требованиями современного цивилизованного общества, повышении их гуманности, укреплении связей между отдельными личностями, группами, находящимися в трудной жизненной ситуации, и государством в целом, в оказании материальной, юридической, психологической форм помощи, поставила проблему подготовки социальных работников, потребовала научного обоснования целостной системы социального образования, актуализировала вопросы поиска

оптимальных форм не только повышения профессиональной компетентности специалистов социальной сферы, но и их личностного развития.

Неразрывно с выполнением профессиональных обязанностей связано и такое понятие, как «репутация», которая в известном смысле совпадает с понятием чести в ее внешнем, объективном значении. Репутация человека зависит от него самого, т.к. формируется на основе его поведения. Репутация может быть положительной или отрицательной и имеет подвижный характер в зависимости от того, на какой информации она базируется.

Репутация завоевывается делом, отсюда, по всей видимости, родилось такое понятие, как «деловая репутация», которое в условиях развития новых экономических отношений в настоящее время приобретает все большее значение. Реализация этического кодекса, несомненно, положительно повлияет на самооценку будущего специалиста, которая должна основываться на социально-значимых критериях оценки моральных и иных качеств личности.

Каждый студент и преподаватель вуза, выполняя нормы этического кодекса, вносит свой вклад в развитие творческой жизнедеятельности университетского сообщества и подготовке будущего специалиста.

Библиографический список

1. Кобтева Г. Формирование эффективного имиджа вуза. – М., 2003.

УДК 808.5 : 371.12

КУЛЬТУРА РЕЧИ УЧИТЕЛЯ

Чернова М.В.

Научный руководитель: д.п.н. Иргашева Т.Г.

*Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова
г. Абакан*

Учитель – человек, который
может делать трудные вещи легкими.

Ралф Эмерсон, (американский
философ XIX века)

Современная школа может развиваться и быть востребованной только при хорошем учителе, от деятельности которого во многом зависят результаты обучения и воспитания. Школа создается кропотливым трудом учителя, а славу ей приносят ученики.

Проблема общения многогранна. За последние годы она стала предметом изучения многих наук, однако наиболее детально исследует феномен общения психология.

Что же такое общение?

Общение – сложный, многоплановый процесс установления и развитие контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание человеком другого человека.

Поскольку педагогический процесс предусматривает взаимодействие преподавателя и учащегося, умение общаться – одно из неперенных условий достижения педагогического мастерства. В.А. Сухомлинский называл потребность в общении самой неискоренимой и самой человеческой.

Культура речи одна из самых основных и важных критерий общения учителя. Это не случайно, так как, она свидетельствует об его эрудиции, интеллекте, этике, воспитании. Владение культурой речи – это успех в обществе, авторитет, перспектива, продвижение по работе. И кто как не учитель обязан владеть культурой речи.

Специфика учительской профессии заключается в постоянном деятельном контакте с другими людьми. Работа учителя направлена на формирование личности ученика, выработку определенных правил поведения, интеллектуальное развитие. Преподаватель должен обладать не только психологическими, специальными знаниями, но также и навыками профессионального общения.

Речь современных учителей бывает не всегда правильной. Распространенная ошибка - употребление слов паразитов – не несущих смысловой нагрузки. Во время практики я составила список слов паразитов часто употребляемых в профессиональной речи учителей: конечно, как бы, ну вот, ну, а так же неправильное словообразование: еслиф, ударение.

Речь учителя – основное орудие педагогического воздействия и одновременно образец для учащихся.

Что же такое Культура речи?

Однозначного понимания термина не существует.

«Культура речи - это совокупность знаний, умений и навыков, обеспечивающих автору речи незатрудненное построение речевых высказываний для оптимального решения задач общения». [3, С. 15]

В русском языке для совершенствования культуры речи решающее значение имеет овладение нормами литературного языка. Разновидности нормы выделяются в соответствии с формами речи и уровнями языковой системы: орфоэпические (произношения), акцентологические (ударения) – нормы устной речи; орфографические и пунктуационные – нормы письменной речи; лексические (словоупотребления), словообразовательные и синтаксические, вместе именуемые грамматическими, проявляющиеся в устной и письменной речи; и стилистические.

Соблюдение норм литературного языка – это обязательно для речи учителя.

В чем же заключаются особенности педагогического общения?

Сама публичная речь учителя служит передачей информации

слушателям. Кроме того в ней всегда присутствует дидактическая направленность, т.е. одновременно с передачей информации решаются задачи обучения. Это выдвигает особые требования к отбору, способам организации и изложения информации, т.е. к содержанию и формам педагогической речи.

Речь учителя служит образцом, который воспринимает ребенок и по которому он учится строить свою речь. При этом следует помнить, что для ученика речь учителя зачастую является единственным образцом литературной нормы и правильного представления речи вообще. В силу этого особое внимание следует обратить на форму педагогической речи, ее нормативный характер.

Рядом психологов и методистов используется термин «стиль педагогического общения» – это совокупность поведенческих реакций, в которых проявляются качества личности учителя, манера общения педагога с детьми, а также его поведение в различных ситуациях профессиональной деятельности. Стиль педагогического общения зависит от индивидуальных качеств преподавателя: психических свойств личности, интеллекта, а также от той ролевой установки, которую определяет для себя педагог. Нет общепринятой классификации стилей педагогического общения. Наиболее распространены следующие:

1. общение – устрашение (учитель подавляет детей, диктует свои условия, играет роль «деспота», «диктатора»);

2. общение – заигрывание (учитель, неуверенный в своих знаниях и педагогическом мастерстве, как бы пытается заключить «сделку» с учениками);

3. общение с четко выраженной дистанцией (учитель постоянно подчеркивает разницу между собой как более опытным, знающим, понимающим и учениками, которых он воспринимает как учащихся, обязанных его слушаться);

4. общение дружеского расположения (учитель выступает в роли старшего друга, приятеля, более знающего, желающего прийти на помощь ученику);

5. общение совместной увлеченности (учитель и ученики – коллеги, вовлеченные в процесс интеллектуальной совместной деятельности на уроке). [1, С. 46-57]

Лишенные крайностей, эти стили могут применяться в разных ситуациях общения в зависимости от конкретных обстоятельств.

Этапы подготовки речи

Для успешности своих выступлений учитель подготавливает свою речь поэтапно.

1 этап. Знакомство с предметом предстоящего выступления и формирование темы.

На данном этапе осуществляется переход от общей установки к знакомству с проблемой и отбору информации. Углубленное изучение того

или иного вопроса позволяет формулировать тему предстоящего выступления.

2 этап. Формулировка цели выступления и составление его плана.

После знакомства с необходимым материалом, следует переходить к определению своей позиции и формулировки цели высказывания. На основе глубокого освоения предмета предстоящей речи и сформулированной цели готовится план, который должен логически развивать основные положения и выступления. Схема рассуждения: тезис – доказательство – вывод.

3 этап. Формирование текста выступления.

Здесь продолжается процесс отбора информации, доказательств, примеров, иллюстраций, раскрывающих основные положения плана. Существуют различные точки зрения по поводу предварительного написания текста. Исходить надо из конкретных условий: уровня подготовки и опыта учителя, сложности материала в основе выступления, степени его освоения, ситуация общения и специфики аудитории. Следует учитывать, что любое выступление должно содержать достаточно яркие и убедительные примеры, иллюстрирующие анализируемые вопросы, с соблюдением правил цитирования.

4 этап. Работа над речевой стороной выступления.

Опираясь на знания русского языка, на этом этапе следует выбирать языковые средства, наиболее полно соответствующие теме, цели и конкретной ситуации общения. Такая работа предполагает строгое следование нормам русского языка. Новые и непонятные слова следует проверить по словарю и уяснить их лексическое значение.

5 этап. Редактирование и запоминание выступления. Начинается обработка по двум направлениям:

1) проверка содержательно – композиционной стороны (глубина информации, полнота, логичность, убедительность);

2) оценивается не только соответствие речи нормам литературного языка, но основным коммуникативным качествам.

Написанный текст должен быть сжат до основных моментов, которые могут быть представлены в виде тезисов и направлять течение речи. Такой развернутый план помогает выступающему запомнить композицию своего выступления, последовательность развития мыслей. Запоминание также облегчается и предварительной психологической подготовки.

6 этап. Психологическая подготовка.

После того как выступление сформировано, целесообразно провести репетицию, которая поможет проверить подготовленный материал, провести хронометраж, внести необходимые уточнения и исправления, выбрать нужные интонации.

7 этап. Сохранение информации (архив, библиография).

Культура умственного труда предполагает определенные правила работы с источниками информации и собранным материалом. У каждого работника умственного труда есть рабочий архив. Обычно он включает

личную библиографическую картотеку и различного рода выписки.

Качество речи учителя

Одной из составляющих культуры речи является и качество голоса учителя.

Голос – важнейший элемент техники речи. Для учителя он является основным средством труда. К голосу учителя предъявляется ряд требований, которые определяются условием педагогического общения и задачами, решаемыми в профессиональной деятельности.

Голос не должен вызывать неприятных ощущений у слушателей, а должен обладать благозвучностью.

Учителю необходимо изменять характеристики своего голоса с учетом ситуации общения.

Преподаватель должен уметь управлять своим голосом в общении с аудиторией, направлять его, «отдавать» слушателям, говорить не для себя, а для учеников, т.е. голос должен обладать полетностью.

Голос, – как уже было сказано, – основное орудие педагогического воздействия, поэтому с его помощью учитель должен уметь внушить ученику определенные требования и добиться их выполнения.

Учителю постоянно приходится выдерживать значительные нагрузки на речевой аппарат, поэтому его голос обязан быть достаточно выносливым.

Исходя из данных требований, можно сказать, что важнейшими профессиональными качествами голоса учителя являются благозвучность, гибкость, полетность, выносливость.

Развитие всех качеств голоса представляет собой комплексный процесс, который называется постановкой голоса.

Дикция – четкое и ясное произнесение звуков речи. Хорошая дикция обеспечивается строгим соблюдением артикуляционных характеристик звуков.

Дикция является одним из обязательных элементов техники речи, особенно важна для учителя, поскольку его речь является образцом. Кроме того, без дикции просто невозможна нормальная коммуникация. Нечеткая артикуляция приводит к неявной речи и затрудняет понимание слушателями говорящего. Работа над дикцией учителя заключается в изучении артикуляционных характеристик звуков и тренировочных упражнениях, позволяющих выработать хорошую дикцию. (Скороговорки, упражнения для губ). [2, С. 86-95]

Понятие выразительности речи

Речь педагога должна быть обязательно наполнена эмоциональным и интеллектуальным содержанием, которое можно назвать выразительностью. Она является таким же обязательным элементом, как, например, техничность, дикция. Это обусловлено спецификой устной речи, в которой особое значение приобретают интонация, жесты, мимика условие контакта собеседников и т.д.

Учитель – главная фигура в образовательном процессе. Перед ним

стоит серьезная задача. Он обязан за чередой тревог и волнений разглядеть личность будущего человека, которого он создает, прежде всего, при помощи нашего языка. Язык учителя должен быть для учащихся эталоном. С помощью этого сильнейшего оружия и точнейшего инструмента учитель развивает историческую память народа, приобщает к богатствам многонациональной культуры тех, для кого эта культура воспринимается, прежде всего, через воздействующее слово.

Работа учителя не должна ограничиваться только урочными занятиями, выполнением учебных программ и норм, определяемых образовательными стандартами. Учитель – профессионал не ходит на работу, не отбывает учебные часы, а совместно с детьми проживает и переживает все, что происходит каждый день в школе, соединяя воедино и кропотливое невидимое творчество по подготовке к урокам, и внеклассную работу по предмету, и всю многообразную деятельность в сотрудничестве с учащимися. При этом он находит возможность и проявляет стремление работать творчески. Творческая деятельность учителя, предполагающая развитие ребенка, строится на сопереживании, на постоянном творческом искании во всех видах взаимодействия с учащимися.

Библиографический список

1. Зимняя И.А. Педагогическая психология. Феникс, 1997;
2. Казарина С.Г. Стилистика и культура речи. Феникс, 2004;
3. Соколова В.В. Культура речи и культура общения. Просвещение, 1995.

УДК 371.014.53

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ОБРАЗОВАНИЯ НА ВЫСОКУЮ УСПЕВАЕМОСТЬ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Борисюк Е.С.

Научный руководитель: д.п.н. Иргашева Т.Г.

Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова

Институт саяно-алтайской тюркологии

г. Абакан

Инновационные процессы в начальной школе в современных условиях непосредственно связаны с обновлением всей общеобразовательной подготовки учащихся. Общеизвестно, что начальная школа является не только фундаментом общеобразовательной, но и базой для всестороннего развития личности молодого человека. Эти обстоятельства характеризуют тему данного исследования не только как весьма актуальную и весьма значимую для педагогической теории и практики, но и злободневную в сегодняшних условиях обновления содержания образования.

Актуальность данной темы связана также с изменениями, происходящими: во-первых, в области жизнеустройства России, всех ее социальных институтов, а именно - системы образования. Начальная школа, как первая ступень общеобразовательной школы, многими нитями связана с окружающей ее средой, поэтому все влияния извне проникают прежде всего в нее. Некоторые изменения требуют быстрых реакций на эти влияния, другие - требуют глубокого осмысления и предварительной подготовки в средствах и формах достижения. Образование как общественная функция должно следовать за переменами в обществе и при этом влиять на него, на его развитие и изменение.

Закон Российской Федерации «Об образовании», принятый в 1992 году, в частности, определил социальный заказ общества: содержание образования на всех этапах призвано обеспечивать формирование человека «новой формации» - личностно-ориентированного, творческого, интегрированного в современное общество и нацеленного на совершенствование этого общества.

Естественно, что формирование человека «новой формации» непосредственно связано с социально-экономическими и научно-техническими изменениями, происходящими в нашей стране, которые, в свою очередь, стимулировали создание новых типов учебных заведений, призванных совершенствовать структуру, формы, методы и средства учебно-воспитательной деятельности конкретных педагогических коллективов.

Современная социально-политическая ситуация, создавшаяся в начале 90-х годов, позволила приступить к действительно глубоким и содержательным переменам в жизни общеобразовательной школы. Как следствие этого - последовательная ее демократизация, реальные возможности для быстрого развития инновационного и вариативного содержания и форм образования.

Анализ научной литературы и педагогической практики доказывает, что инновационные процессы, пронизывающие систему общего образования, помогают найти выход из застойного состояния, служат эффективным средством разрешения противоречий, перехода от констатации существующих проблем к поиску их рационального решения, что делает исследуемую нами проблему актуальной по всем содержательным аспектам начального образования.

Однако, современные инновационные начальные школы, в стране в целом, являются достаточно неоднородными и находятся, как известно, на переходном этапе своего становления. В целом они представляют собой многообразие организационно-педагогических, научно-методических подходов, неадаптированных к конкретным учебным программам, методам преподавания, где педагогические условия играют заметную роль в реализации основных содержательных принципов и направлений педагогических инноваций.

В младшем школьном возрасте происходит интенсивное развитие

таких качеств личности, как мышление, внимание, память и воображение. В этом возрасте начинается социальное и личностное развитие ребёнка, его вхождение в жизнь общества. Исходя из теории Л.С. Выготского, развитие младшего школьника как личности определяется процессом обучения. Модернизация начального образования связана с новым статусом младшего школьника как субъекта учебной деятельности.

Инновационность в обучении связана с творческим поиском на основе имеющегося опыта, направлена на обеспечение исследовательского характера учебного процесса, организацию поисковой учебно-познавательной деятельности [1, с. 376].

Инновационными мы считаем процессы, связанные с характером взаимодействия педагога и обучающихся, с их позициями в ходе обучения, когда для обучающихся создаются определённые условия для активной и инициативной позиции в учебном процессе: не просто усваивать программный материал, а познавать истину, вступая в активный диалог с участниками образовательного процесса; самостоятельно выходить за пределы собственных знаний для поиска способов действия в новых ситуациях, что является главной ценностью и целью образования; формировать умение учиться. Использование в обучении элементов исследовательской деятельности позволяет учителям не столько обучать детей, сколько учить учиться, направлять их познавательную деятельность. С большим интересом ученики участвуют в самых разных видах исследовательской работы.

Метод проектов позволяет организовать подлинно исследовательскую, творческую, самостоятельную деятельность в течение учебного времени, отводимого на изучение предмета. Он предполагает отход от авторитарных методов обучения и предусматривает продуманное и концептуально обоснованное сочетание с многообразием методов, форм из компонентов системы образования. Проектный подход применим к изучению любой школьной дисциплины и особенно эффективен, когда ученики открывают для себя новые факты, а не получают их от учителя в готовом виде.

Темы проектной работы тесно связаны с одной или несколькими дисциплинами учебного плана, а также с событиями и проблемами окружающей действительности. Выполнение проектной работы даёт обучающимся неограниченные возможности для раскрытия своего творческого потенциала, превращает учеников в исследователей, даёт им огромный эмоциональный заряд.

В расширении и углублении знаний по предмету, в развитии интеллектуально- творческого мышления, в воспитании социально адаптированной и востребованной личности. Её реализация диктует создание оптимальных условий для наиболее успешного проявления способностей детей и их творческого самоопределения. Возникает проблема организации данного вида деятельности [2, с.136-138].

К сожалению, не во всех школах проводится такая работа. Хочется

привести личный пример во время прохождения психолого-педагогической практики с 9.02.2011-9.03.2011 в лицее г. Абакана, я наблюдала за работой учителей начальных классов, которые ведут научно-исследовательскую работу с детьми. В школе существует научно-исследовательский центр «Эврика», каждый год под руководством учителей дети выполняют исследования, причем апробируя на практике, разрабатывают проекты на городском и республиканском уровне. Проходят различные интегрированные олимпиады, где конечно же выявляются одаренные дети. Признаки одарённости ребёнка – это особенности, которые выделяют его среди других, в чём-то поднимают над общим уровнем при прочих равных условиях.

В лицее проводится целенаправленная работа по выявлению развития и поддержке детской одарённости. Творчески работающие учителя проявляют себя в реализации программы «Одарённые дети» по теме «Развитие интеллектуально- творческих способностей младших школьников». Она может интегрироваться с воспитательной работой в школе, иметь выход на город. Формы, методы и приемы организации деятельности как традиционные, так и нестандартные или с новым наполнением содержания, это: Школа психологических знаний для учителей и родителей, Школа развития для детей, Центр развития, урок творчества, урок успеха, интеллектуальный кросс (марафон, эстафета), родительское собрание- концерт, собрание- выставка, совместные праздники с большим интеллектуально-духовным и нравственным потенциалом. Особенности распределения содержания деятельности в следующем: первый класс-период адаптации учащихся в течение всего учебного года. Происходит кардинальная перестройка детской жизни в связи с началом школьной деятельности. С целью сохранения, укрепления психического и физического здоровья детей специальная работа по развитию способностей ведется только через урок и семью: это родительские собрания, индивидуальные беседы и консультации, главная цель которых- создание условий для развития задатков и способностей детей.

Во втором классе дети готовы активно включиться в познавательный процесс, их деятельность в какой-то степени мотивирована, а потому и результативна. В третьем классе эта работа получает дальнейшее развитие, в четвертом классе цикл мероприятий повторяется. Деятельности учащихся характеризуется умением взаимодействовать в творческой группе, свободно проявлять свои индивидуальные интеллектуально - творческие способности, выходить на конкретный результат. Это могут быть призовые места на различных конкурсах, смотрах, олимпиадах, интеллектуальных марафонах, фестивалях знаний. Пятый класс - очередной возрастной этап и период адаптации при переходе в следующее звено школы. Специфика данного периода предполагает постепенную перестройку сознания школьника в плане самоопределения его интеллектуально- творческие и познавательные интересы. В этом случае задача педагогов- создать условия в сохранении и

умножении сложившихся традиций и правил деятельности, поддержании познавательного комфорта и развивающей среды. Вот уже несколько лет учителя начальных классов лицея г. Абакана занимаются учебными исследовательскими проектами младших школьников. Главная идея метода проектов – направленность учебно-познавательной деятельности обучающихся на результат, который получается при решении практической и теоретической проблемы. Проектная деятельность обучающихся – это совместная учебно-познавательная, творческая и игровая деятельность, имеющая общую цель, согласованные способы деятельности, направленные на достижение общего результата.

Организация деятельности по данной программе регулируется и направляется общешкольным планом работы, в процессе образовательной деятельности могут быть подвижки во времени, корректируется содержание, уточняется форма проведения, отбираются специальные педагогические технологии, намечаются ответственные лица, определяется круг их обязанностей. Коллективная творческая деятельность педагогов в деле развития интеллектуальных способностей учащихся позволяет вовлечь в этот процесс семью, дополнительные ресурсы информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) и личностные возможности всех субъектов образования. Это делает школьную жизнь более динамичной, интересной.

Библиографический список

1. Бурменской Г.В., Слуцкий А.А. Одаренные дети . - М.: Прогресс, 1991. - 376 с.
2. Ивочкина Т.Г, Ливерц И.Г. Организация научно-исследовательской деятельности учащихся // Народное образование. - 2009. - №3. С. – 136 - 138.
3. http://www.researcher.ru/practice/practice_org/practice_all/a_gb6ko.html

УДК 371.035.3

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ О ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ТРУДЕ КАК ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

Атоглиян М.В., Атоглиян С.В.

Научный руководитель: Шалавина Т.И.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Среди воспитательно-образовательных задач, выдвигаемых обществом, вопросы нравственно-трудового воспитания детей всегда стоят на первом месте. Это привитие детям уважения к людям труда, природному и рукотворному миру, в котором ребенку предстоит жить. Это единственная возможность воспитания в маленьком человеке трудолюбия, сознательного

отношения к учению, стремления к созидательной деятельности, что впоследствии становится жизненной позицией человека, главным средством самоуважения, мерой его социальной значимости.

Все ценности, воплощенные в предметах материальной и духовной культуры, созданы трудом человека. На протяжении всего периода детства дети материально зависимы от взрослых, которые заботятся о них, включаясь в разные виды трудовой деятельности на производстве и в быту.

Согласно Д.Б. Эльконину, «в младшем школьном возрасте происходит как бы замыкание связи между предметным миром и миром человеческих отношений». Известно, что психическое развитие ребенка протекает по образцу, существующему в обществе, определяясь теми видами и особенностями деятельности, которые характерны для данного уровня развития общества. Поэтому дети в разные исторические эпохи развиваются по-разному. Формы и уровни психического развития заданы не биологически, а социально. «Биологический фактор влияет на процесс развития не прямо, а опосредованно, преломляясь через особенности социальных условий жизни. При таком понимании складывается и иное понимания значения социальной среды. Она выступает не как обстановка, не как условие развития, а как его источник, поскольку в ней заранее есть все, чем должен овладеть ребенок». Развитие, воспитание и обучение тесно взаимосвязаны и выступают как звенья единого процесса.

С.Л. Рубинштейн писал: «Ребенок не созревает сначала и затем воспитывается и обучается, т.е. под руководством взрослых осваивая то содержание культуры, которое создавало человечество; ребенок не развивается и воспитывается, а развивается, воспитываясь и обучаясь...».

Важнейший, привычный по современным условиям развития детей, этап дошкольной игры не является непременным возрастным признаком их активности. Обратившись к историко-этнографическому материалу, нетрудно убедиться в том, что в обществах, характеризующихся простыми способами и средствами производства (собирачество, охота, рыболовство, простейшие формы земледелия), дети, едва овладев движениями и самостоятельным перемещением, фактически включаются в деятельность по жизнеобеспечению своей семьи, в труд.

В контексте проблемы умственного развития младших школьников и формирования у них системных знаний, проведены значительные исследования по вопросам развития и формирования у детей представлений о труде взрослых (Д.Б. Эльконин, С.П. Крягжде, Н.С. Пряжников, В.А. Яценко, В.И. Логинова, П.А. Шавир, В.И. Тютюнник, Л.А. Мишарина, В.Н. Парамзин). Но авторы, в основном, рассматривают вопросы овладения ребенком трудовыми операциями и навыками, а не ориентацию его в сфере будущей профессиональной деятельности, выявления и развития профессионально важных человеческих качеств.

Однако профессионально важные человеческие качества надо не только «выявить», но во многом и «заложить» в человека средствами

воспитания, образования и организации его деятельности. Это предполагает активность не только педагога, но и самого подрастающего человека. «И в меру этого мы говорим о том или ином варианте самоопределения. И было бы грубой ошибкой понимать самоопределение как стихийное, автоматическое «раскручивание» чего-то, якобы уже полностью имеющегося в свернутом виде, да еще и надеяться при этом, что данный процесс пройдет в социально ценном направлении».

Идея знакомства и формирования представлений с различными аспектами профессиональной деятельности человека, привлекала внимание специалистов практически на всех этапах становления и развития педагогической мысли в России и за рубежом. «От XVI в. до середины XX в. данная проблема, идея приобщения к отдельным элементам профессиональной деятельности человека, вовлечения в создание реальных материальных и нематериальных продуктов с последующим рефлексивным осмыслением приобретенного опыта до сих пор является продуктивной для теории и практики педагогической науки».

В 20-е гг. XX в. в отечественной педагогике в связи с повышением внимания к проблемам профориентации, к использованию различных ее методов в начальной школе (профессороведческие беседы, лекции, экскурсии на производство и в учреждения и т. п.) активизировался и интерес к пробе сил учащимися в профессиональных областях. «Большой интерес представляет собой опыт реализации данной пробы в специальных кружках, основная цель которых – ознакомление школьников с содержанием профессионального труда (А.Ф. Кларк, А.В. Билибин, А.А. Кушинников, И. Розанов)».

На Западе в середине XX в. основное влияние на педагогику оказала гуманистическая психология (К. Роджерс, В. Франкл), следуя которой основное внимание уделялось будущему человека. «Гуманистической психологии оказались близки идеи пополнения образовательного пространства дополнительными возможностями для пробы своих сил с целью последующего становления личности». Последователи этого направления указывали на необходимость расширения образовательного пространства начальной школы.

В 60-70-е гг. XX в. интерес и внимание к вопросам формирования представлений младших школьников о профессиональной деятельности вновь возрастает практически во всем мире. «В отечественной педагогической теории и практике возобновился интерес к вопросам предоставления учащимся возможности знакомства с элементами профессиональных субкультур через практическую деятельность», – отмечает Е.И. Радина. Следует отметить, что для школы в тот период времени (А.Е. Голомшток, К.А. Иванович, В.А. Поляков, А.А. Шибанов и др.) были характерны: постановка проблемы профессиональной ориентации и ее разрешение в общетеоретическом плане в тесной связи с задачами школы; комплексное решение проблемы совместными усилиями специалистов различных областей (педагогов, психологов, физиологов,

социологов, демографов и др.); разработка политехнической основы профессиональной ориентации школьников; разработка воспитательной концепции системы профориентации и др.

Также в этот период ученые-психологи К.М. Гуревич, А.Е. Климов, К.К. Платонов, В.В. Чебышева и др. разрабатывают комплекс научных проблем, в число которых входят изучение профессий и предъявляемых ими психофизиологических требований к человеку; формирование представлений школьников о разного рода профессиях.

«На Западе в учебные планы полных средних школ включаются специальные дисциплины, например: во Франции – технология, в Австрии – политехнический курс, в США, Германии, Англии – основы выбора профессии».

В школах ограничиваются работой с младшим возрастом в режиме обычных психодиагностических обследований и психокоррекции, привязанной лишь к школьной успеваемости и общему («общепсихологическому») развитию ученика. Между тем, зачастую представления о профессиональном труде современных младших школьников искажены или же не сформированы. Если человек внутренне «пуст», т.е. у него нет системы сформированных в младшем школьном возрасте, принципов и идеалов, то ему проще подстраиваться под конъюнктуру «рынка профессий», чем человеку с устоявшейся системой ценностей и смыслов.

По мнению Г.Н. Годиной, «центральным звеном знаний о социальной действительности являются знания о трудовой деятельности людей. Это содержание знаний имеет непреходящее значение в социализации личности». Такие знания обеспечивают понимание задач общества, места каждого человека в решении этих задач, понимание значения труда в жизни общества и каждого человека. Это обуславливает развитие социальной перцепции, интереса к трудовой деятельности людей, отношения к труду, результатам труда уже в дошкольном возрасте.

УДК 371.035.461

ВОЗМОЖНОСТИ КЛУБНОЙ РАБОТЫ В СОЦИАЛИЗАЦИИ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Белецкая У.В.

Научный руководитель: к.п.н., доцент Молева А.Ф.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Современный социум имеет тенденцию к стремительному развитию. На глазах меняется жизнь, жизненные приоритеты, ценности, и поэтому вопрос социализации личности является приоритетным. В социальном плане вхождение индивида в общество, в различные типы социальных общностей

рассматривается как усвоение им элементов культуры, социальных норм и ценностей, на основе которых формируются социально значимые черты личности и вырабатывается активная жизненная позиция.

Сущность социализации состоит в том, что в процессе её человек формируется как член общества, к которому он принадлежит. Социализация в каждый возрастной период имеет свои специфические особенности.

В младшем школьном возрасте процесс социализации проходит особенно интенсивно. Социализируясь, ребенок не только обогащается опытом, но и реализует себя как личность, влияя на жизненные обстоятельства и окружающих людей. Социализация младших школьников может осуществляться не только в школе, в семье, но и в условиях дополнительного образования.

Социализация личности ребенка в детских общественных организациях осуществляется в органическом единстве с другими аспектами социализации. Суть социализации ребенка состоит в том, что в этом процессе он не только объект, пассивно воспринимающий общественный опыт, но и субъект собственной социализации, действующий избирательно и усваивающий богатство человеческой практики и отношений.

Интересный опыт социализации младших школьников сложился в подростковом клубе «Юность», где работает автор данной статьи.

В клубе «Юность» организуются самодеятельные объединения по интересам: «Авторская песня», «Изобразительное творчество», «Детский театр», «Хореографическое творчество», «Восточные танцы», «Бумагопластика», «Стенка на стенку». Каждое объединение посещают более 40 детей.

Целью клубной работы является достижение не только внешних результатов, но и внутренних изменений, которые в итоге происходят в ребенке, в его самосознании, в самооценке, в ценностных ориентирах, в его отношении с людьми. Это дает воспитанникам клуба возможность выбора своего индивидуального образовательного пути, что способствует достижению успеха в соответствии с собственными способностями, развитию и формированию у детей качеств, необходимых для успешной адаптации в постоянно меняющемся мире.

Педагоги клуба при взаимодействии с младшими школьниками решают ряд задач:

- формирование социальных потребностей, мотивов, интересов;
- проектирование социального поведения;
- создание условий для социальной деятельности;
- коррекция социального поведения.

Учитывая специфику работы клуба, мы выделяем три основных критерия эффективности социализации младших школьников:

- интериоризация социального опыта (когнитивный);
- стремление к участию в социальных отношениях (мотивационный);
- участие в поиске путей реализации своих возможностей

(деятельностный).

Каждый из этих критериев характеризуется в определенных эмпирических показателях:

– интериоризация социального опыта отражается в наличии знаний о различных типах социальных отношений, в осознании зависимости своего успеха от развития общественных отношений, а также в знании особенностей социального общения;

– стремление к участию в социальных отношениях в различных группах людей (проявляется в потребности к социальному общению, направленному на достижение результатов в социальной деятельности, адекватной оценке своего участия в ней);

– участие в поиске реализации своих возможностей отражается в социально значимой деятельности, проявлении инициативы и активности, в творческом подходе.

В клубе «Юность» регулярно проходят встречи с родителями, направленные на оказание помощи в социализации их детей. Педагогами клуба часто организуются мероприятия, которые способствуют упрочению чувства товарищества, формированию активной жизненной позиции у младших школьников.

Положительные результаты в социализации младших школьников в клубе «Юность» достигаются посредством:

– обеспечения необходимых условий для реализации творческих, спортивных интересов младших школьников;

– расширения познавательных интересов;

– обеспечения равноправной, инициативно-творческой позиции каждого ребенка.

Продуманная, творческая системная работа клуба способствует успешной социализации детей. У детей формируется позитивное отношение к себе, возникает умение общаться с разными людьми, формируется адекватное восприятие социума, нравственная позиция, позитивное отношение к общечеловеческим ценностям.

УДК 371.026.6 : 371.042.1

ФОРМИРОВАНИЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ УМЕНИЙ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ НА ОСНОВЕ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ЗДОРОВЬЕСБЕРЕЖЕНИЮ

Вавилина Е.Ю., Чеснова Е.Л.

*Национальный исследовательский Томский политехнический университет
(Новокузнецкий филиал)*

В современной российской школе большая часть знаний преподносится, в готовом виде, и не требует дополнительных поисковых

усилий и основной трудностью для учащихся является самостоятельный поиск информации, добывание знаний. Младший школьный возраст – важнейший этап в жизни ребенка, который во многом определяет его дальнейшее развитие. Дети от природы любознательны и полны желания учиться и, как известно, именно этот период жизни младших школьников отличается огромным стремлением к творчеству, познанию, активной деятельности. Одной из задач, стоящих перед педагогами на этом этапе, является поиск новых способов организации познавательной деятельности младших школьников.

Учебно-исследовательские умения детей младшего школьного возраста определяются как интеллектуальные и практические умения, связанные с самостоятельным выбором и применением приемов и методов исследования на доступном детям материале и соответствующие этапам учебного исследования [1].

При организации исследовательской деятельности младших школьников вопрос постановки проблемы исследования является определяющим. Крайне необходимо, чтобы предложенная тема исследования, была интересной, доступной и понятной, при исследовании которой, ученики смогли бы проявить и обогатить свой индивидуальный опыт. При включении младших школьников в процесс исследовательской деятельности, важно обеспечить их самостоятельность и заинтересованность в получении результатов на всех этапах проводимого исследования: выбор темы; постановка цели и задач исследования; планирование исследования и выбор методов; поиск информации, проведение опытов, опросов, создание графиков и диаграмм; формулирование выводов, представление результатов, анализ своей деятельности и самооценка.

Критериями оценки исследовательских умений младших школьников являются [1]: практическая готовность ученика к осуществлению исследовательской деятельности; мотивированность исследовательской деятельности учащихся; проявление креативности в учебно-исследовательской деятельности; степень проявления самостоятельности. Оценка каждого из данных критериев соотносилась нами с уровнями сформированности исследовательских умений учащихся младших классов [1]. В ходе констатирующего эксперимента, исходный уровень исследовательских умений был выявлен у 63% учащихся, начальный 37%, продуктивного и креативного уровня не отмечено. В конце эксперимента нами отмечены следующие изменения сформированности исследовательских умений: у 30% учащихся наблюдается исходный уровень, у 44% начальный, у 26% продуктивный (рис.1), креативного уровня не наблюдается, так как младшие школьники, на наш взгляд, еще не готовы самостоятельно проводить исследование; ставить цель, задачи, продуктивно находить способы решения поставленных задач; доля их самостоятельности в реализации работы на всех этапах исследования не является высокой.

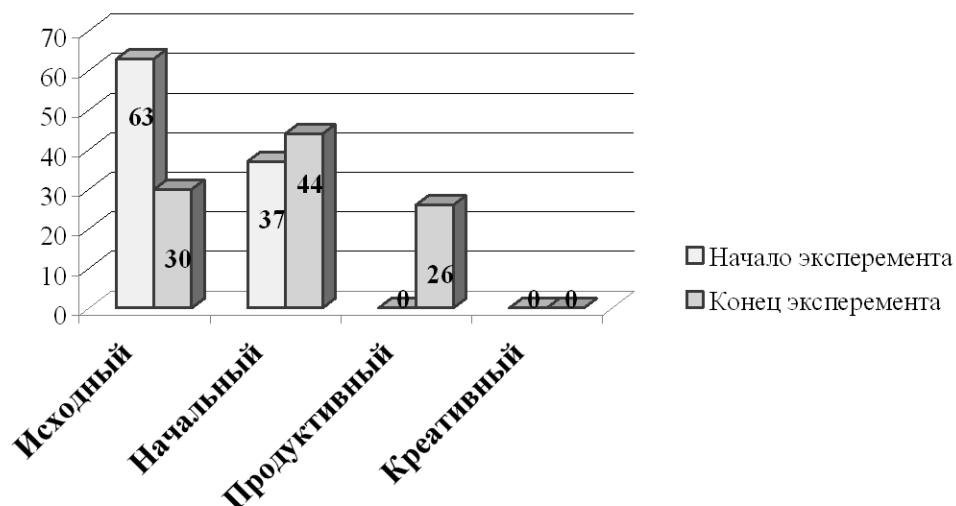


Рисунок 1 – Уровни сформированности исследовательских умений младших школьников

Анализируя полученные результаты, мы определили, что младшие школьники могут самостоятельно выбрать тему из предложенных; при постановке цели и задач, при планировании этапов исследования, выборе методов доминирующая роль должна принадлежать руководителю. Большую долю самостоятельности учащиеся проявляли при поиске информации, построении диаграмм и графиков. Нами установлено, что такие элементы проводимого исследования как формулирование выводов, анализ и самооценка, представление результатов являются интересными и доступными для многих учащихся младших классов.

На наш взгляд, результатами исследовательской деятельности младших школьников в ходе эксперимента стали: познавательные мотивы, субъективно новое для учеников знание о здоровье и двигательной активности как факторе здорового образа жизни; сформированные на разных уровнях исследовательские умения.

В ходе эксперимента, младшие школьники активно вовлекались в здоровьесберегающую деятельность посредством повышения двигательной активности. Чтобы оценить уровень своей двигательной активности, детям в начале и в конце эксперимента было предложено заполнить дневники двигательной активности, затем они самостоятельно рассчитали суммарный объем недельной двигательной активности каждого учащегося и сопоставляли их с значениями нормы. Необходимо отметить, что изучение программного материала (образовательная программа «Школа 2100») по математике позволило школьникам самостоятельно оформить результаты в виде диаграмм, проанализировать полученные значения показателей и сделать выводы.

Внедрение дополнительных форм двигательной активности в повседневную деятельность младших школьников на уроках и во

внеурочное время, позволило значительно увеличить двигательную активность, а значит внести значительный вклад в формирование их здорового образа жизни.

На наш взгляд, положительным результатом организованного эксперимента, явилось успешное выступление учащихся с результатами проведенного исследования на школьной и региональной научных конференциях.

Библиографический список

1. Семенова Н.А. Учебно-исследовательская деятельность учащихся [Текст] / Н.А. Семенова // Международная конференция «Проблемы формирования и развития философской и педагогической культуры специалиста», посвящ. 40-летию каф. Фил. ТГПУ / Под ред. В.А. Дмитриенко, А.А. Степанова: - Томск: Изд-во ТГПУ.-2004. - С. 275-278.

УДК 371.041

САМООЦЕНКА КАК МОТИВ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Елинчина А.В., Майер А.С., Слепнева Д.Ю.

Научный руководитель: к.п.н., доцент Канторович Н.Я.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Эффективность обучения во многом определяется тем, насколько учитываются возрастные особенности мотивационной сферы учащихся.

Известно, что у подростков интерес к учению по сравнению с младшими школьниками несколько снижается. Изменение отношения подростка к учению связано с тем, что меняется ведущая деятельность, – ею становится общение, реализуемое в разных видах общественной деятельности.

У старшеклассников по сравнению с подростками интерес к учению значительно повышается. Складывается новая мотивационная структура: центральное место в ней занимают мотивы, связанные с самоопределением и подготовкой к самостоятельной жизни. Потребность в знаниях – одна из характерных черт современного старшеклассника.

Познавательная мотивация – интерес к тому, где и когда применяются знания в производстве и других сферах жизни. Она способствует раскрытию логики построения и развития учебного предмета, выделению его основных этапов, их взаимосвязи и взаимообусловленности. А это, в свою очередь, расширяет возможности самостоятельного движения школьников в предмете.

Учебная деятельность в старшем школьном возрасте становится деятельностью по самообразованию. Мотивы самоопределения рождают

желание изменить себя. Самообразование в старшем школьном возрасте выступает как важнейшее условие раскрытия возможностей личности.

Осознание своих возможностей и особенностей формирует определенное отношение к самому себе, определенную самооценку. Уже в подростковом возрасте самооценка является важным регулятором поведения. Это дает основание рассматривать самооценку как один из мотивов учебной деятельности.

Проявляя отношение человека к самому себе, самооценка занимает важное место в структуре самосознания. Она отражает особенности осознания человеком своих поступков и действий, их мотивов и целей, умение оценить свои возможности и способности, подойти к ним критически.

Важной особенностью самооценки является ее адекватность – правильное или неправильное отражение в ней своих возможностей. Неадекватная самооценка является причиной конфликтов человека с окружающими, нарушает гармоническое развитие личности. И наоборот, адекватная самооценка помогает человеку адаптироваться к требованиям социальной среды, ставить перед собой такие задачи и цели, которые будут способствовать наиболее полному самовыражению личности, раскрытию и развитию ее способностей.

Самооценка человека может быть высокой или низкой, устойчивой или неустойчивой, адекватной или неадекватной. Отличительной особенностью зрелой личности является наличие дифференцированной самооценки: сравнительно четкое осознание и выделение тех областей, в которых могут быть достигнуты высокие результаты, преодолены значительные трудности, и тех, в которых человек не может претендовать на преодоление высоких рубежей.

На формирование самооценки оказывают решающее влияние два основных фактора: отношение окружающих и оценка своей деятельности, ее результатов на основе сравнения их с теми нормами и образцами, которые усвоены.

Усилия учителя направлены на формирование у учащихся умения самостоятельно анализировать и оценивать свою деятельность, свое поведение. При этом их мало учат видеть и понимать себя – как члена коллектива, как личность, перед которой стоит задача выработать собственную активную позицию в жизни.

Усиление в старшем школьном возрасте роли самооценки как мотива учебной деятельности связано с ростом самосознания.

Юношеский возраст – возраст стабилизации самооценок. Важной особенностью самооценки старшеклассника является рост ее дифференцированности. Старшеклассники достаточно верно и аргументированно определяют те области, где они работают более успешно, заинтересованно и продуктивно. Дифференцированность самооценки не всегда прямолинейно проецируется на выбор конкретной профессии или той

области, где бы учащиеся стремились в дальнейшем трудиться. Это объясняется недостаточной профессиональной осведомленностью школьников, психологическими трудностями самоопределения, связанными с самоограничением.

Противоположность дифференцированной самооценки – аморфная самооценка – один из признаков инфантильности личности. Она не может способствовать постановке задач самообразования, перспективных целей учебной деятельности, не может служить основой для развития познавательной мотивации.

Почти у всех старшеклассников есть любимые предметы, которым отдается больше времени и сил, с которыми связаны особо значимые сферы деятельности. Достижимые в этих сферах результаты, как правило, и формируют основу самооценки.

Формирование в учебной деятельности дифференцированных самооценок питают общую уверенность учащегося в себе.

Уверенность в себе, в своих силах – очень важная сторона самооценки. Человек, верящий в свои силы, отличается, как правило, большей активностью и настойчивостью в достижении намечаемых целей. Уверенность в себе – основа бодрости и оптимизма. Надо отметить, что речь идет о той уверенности в себе, в основе которой лежит адекватная самооценка.

И наоборот, неуверенность в себе является тормозом развития личности. Она ослабляет действенность позитивных мотивов – как познавательных, так и широких социальных.

В детском доме № 95 г. Новокузнецка психологи любезно предоставили нам свои материалы исследования, которые проводились с учащимися с 5 по 8 класс, выборочно по 10. Полученные материалы свидетельствуют о большой роли самооценки, ее адекватности в формировании личности ученика.

Подростковый возраст характеризуется неустойчивой самооценкой, которая начинает стабилизироваться в старшем школьном возрасте. Однако среди подростков, над которыми велись наблюдения, было несколько человек с устойчивым проявлением некоторых показателей самооценки. Двое из них имели диаметрально противоположную самооценку: Алеша – высокую, Дима – низкую. Оба мальчика отличались высоким уровнем развития познавательных интересов, оба отдавали своим увлечениям много времени и добивались значительных успехов.

Материалы наблюдения выявили устойчиво высокую и в основе своей адекватную самооценку Алеша. Рано сформировавшийся познавательный интерес послужил основой для выдвижения программ самосовершенствования. Будучи человеком увлекающимся, Алеша часто запускал занятия, однако в критические моменты мог собраться, поставить перед собой четкие задачи и успешно достигнуть намеченных целей. Устойчивая высокая самооценка Алеша поднимала общий эмоциональный

тонус и уверенность в себе. В учебной работе он ставил перед собой высокие, но реально достижимые цели.

По-иному шло развитие Димы. Он уделял любимым занятиям много времени. Однако уже в подростковом возрасте в его поступках и учебной деятельности отчетливо проявлялась уверенность в себе. Наблюдения за ним констатировали его неадекватно низкую самооценку. Малейший неуспех выбивал Диму из колеи, он не боролся с неудачей, а сразу занимал пассивно-выжидательную позицию. Для того чтобы он поверил в свои силы и проявил активность, ему нужен был длительный и последовательный успех. Единственное стремление, которое сохранилось у него как действенный стимул в учебе, – избежать срывов. Неверие в себя, низкая самооценка, боязнь неуспеха привели к тому, что Дима уходил от трудностей.

Анализ особенностей развития Димы говорит о том, какую роль в становлении личности школьника играет самооценка. Неуверенность в себе, боязнь неуспеха формировалась как его устойчивая черта, что тормозило активность в учении.

Общеизвестно, как влияет на самооценку учащихся школьная успеваемость. Уже в младшем школьном возрасте учащиеся дифференцируются по успеваемости и соответственно по самооценке: у сильных чаще всего формируется высокая самооценка, у слабых – низкая. Отметка – стимул учебной работы, но она может стать и ее тормозом. Необходимо стремиться к тому, чтобы у учащихся как можно раньше формировалась активная позиция в выработке самооценки. Важное условие ее формирования – постепенный анализ своей деятельности, результатов, достигаемых в ней, и размышления над способами работы.

Многие мотивы, побуждающие старшеклассников к учению, уходят корнями в подростковый возраст. Сформированность психологических механизмов, обуславливающих действенность мотивов у подростка, является благоприятной почвой для становления новой мотивационной системы. В то же время несформированность некоторых «сквозных» мотивов на ранних этапах развития часто является той причиной, которая обуславливает дефекты мотивационной сферы старшеклассников.

Мотивы, связанные с общением, с его спецификой, обусловленной возрастными особенностями учащихся, также занимают важное место в мотивационной структуре старшеклассников и имеет непосредственную связь с формированием самооценки. Характер общения с учителем и товарищами, степень удовлетворенности этим общением выливается в своеобразно окрашенный, реально действующий мотив учебной деятельности.

САМООЦЕНКА СТУДЕНТАМИ И УЧАЩИМИСЯ СТЕПЕНИ УСВОЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ТЕХНОЛОГИИ

Зарщикова М.Ю.

Научные руководители: к.п.н., доцент Савченко А.И.,

к.п.н., доцент Золотарев Е.И.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Теоретико-методической основой подготовки школьников к миру труда и формированию профессионально и социально значимых качеств личности является концепция «ключевых компетенций», принятая Советом Европы в 1996 году. *Компетенция* – некоторое отчужденное, наперед заданное требование к образовательной подготовке, как студента, так и ученика; *компетентность* – уже состоявшееся личностное качество. Стратегия модернизации образования Российской Федерации предполагает, что в основу обновленного образования будут положены «ключевые компетентности», которые являются предпосылкой для развития и распространения компетентностного подхода. Именно компетентностный подход дает возможность переориентации образовательного процесса с преимущественного транслирования определенной совокупности знаний, умений и навыков на создание условий для развития личностного потенциала, подготовки студентов и выпускников школ к продуктивному самостоятельному действию в профессиональной сфере и повседневной жизни. Ключевые компетенции – это умения и навыки в любой области деятельности. Это заказ общества к подготовке его граждан к жизни в современных условиях.

В нашей работе рассматривается проблема оценки образовательной деятельности кафедр и преподавателей технолого-экономического факультета, осуществляющих подготовку студентов к педагогическим практикам в школе. В качестве инструмента оценки образовательной деятельности вуза и базовых школ мы использовали самооценку. *Самооценка* – апробированный практикой инструмент, показывающий систему подготовки студентов и школьников по технологии.

В нашем эксперименте мы проводили работу со студентами КузГПА и с учащимися общеобразовательных учебных заведений. Предпосылкой к осуществлению эксперимента послужили: карта аудита УМК практик (от 19.11.10 УМО КузГПА) и проверяющие рабочие программы практик кафедры ТОиАПП. Основным из требований было включение в содержание структуры ООП ВПО *компетенций (общекультурных, профессиональных и специальных)*. Для оценки уровня подготовленности студентов к педагогической практике, а также с целью выявления степени усвоения ими ключевых компетенций, нами было проведено анкетирование. В

представленной анкете студентам предлагалось самим оценить степень усвоения ключевых компетенций по предмету «Технология», т.е. провести самооценку своих знаний по следующим критериям: очень высокий – А, сравнительно высокий – Б, средний – В, низкий – Г. При этом студенты оценивали степень усвоения 20 компетенций. Двадцать ключевых компетенций по технологии нами были разделены на три группы: общекультурные, профессиональные и специальные.

Под *общекультурной* компетентностью личности следует понимать совокупность знаний, навыков, элементов культурного опыта, позволяющих индивиду свободно ориентироваться в социальном и культурном окружении и оперировать его элементами. Компетентность *профессиональная* – это способность успешно действовать на основе практического опыта, умения и знаний при решении задач профессионального рода деятельности. Понятие профессиональной компетентности педагога выражает единство его теоретической и практической готовности к осуществлению педагогической деятельности и характеризует его профессионализм. *Специальные* компетенции – те умения и навыки, которые связаны с областью профессиональной деятельности. Специальная компетентность – глубокие знания, квалификация и опыт деятельности в области преподаваемого предмета.

Выделенные нами компетенции мы разделили по группам следующим образом:

– *общекультурные* (степень усвоения культуры дома, технологии обработки ткани и пищевых продуктов; графического изображения; информационных технологий; использования техники в быту);

– *профессиональные* (степень усвоения технологии обработки металлов с элементами машиноведения; технологии обработки древесины с элементами машиноведения; электронных технологий (электротехника, радиоэлектроника, автоматика); художественной обработки материалов; основ художественного проектирования изделий, декоративно-прикладного и технического творчества; ремонтно-строительных работ; способов профессионального самоопределения и карьеры; элементов домашней экономики; основ предпринимательской деятельности; разработки бизнес-планов; понятий менеджмента и маркетинга);

– *специальные* (степень усвоения бизнес-процессов (деловые игры, экономические практикумы); народных ремесел и промыслов; управления автомобилем; владения начальной профессиональной подготовкой по конкретной специализации).

Всего были получены данные самооценки 47 студентов 5 курса, при этом они оценили уровень усвоения ключевых компетенций по технологии следующим образом: на очень высоком 19%, на сравнительно высоком 44%, на среднем 31%, и на низком уровне 6%. Как видно из данных результатов сами студенты оценивают усвоение компетенций в основном на сравнительно высоком и среднем уровнях.

Также в период педагогической практики, в ноябре – декабре 2010 года, студентами-практикантами было проведено анкетирование в учебных заведениях с целью выявления степени усвоения ключевых компетенций по технологии среди учащихся старших классов. В нем приняли участие старшеклассники общеобразовательных учреждений: СОШ №65, лицей №27, гимназии №№ 10, 44, 17, лицей №36 (г.Осинники). Всего в опросе анкетирования приняли участие 253 учащихся из 13 классов шести образовательных учреждений. На основе обработки полученных при анкетировании старшеклассников данных выявилось следующее процентное соотношение по основным критериям самооценки: очень высокий уровень – 9,6%, сравнительно высокий – 33,3%, средний – 36,3% и низкий уровень – 20,8% . При обработке полученных данных по самооценке степени усвоения студентами и старшеклассниками ключевых компетенций мы провели сравнительный анализ, результаты которого наглядно представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнение степени усвоения старшеклассниками и студентами ключевых компетенций

| | А – очень высокий, % | Б – сравнительно высокий, % | В – средний, % | Г – низкий, % |
|----------------------|----------------------|-----------------------------|----------------|---------------|
| Студенты 5 курса ТЭФ | 19 | 44 | 31 | 6 |
| Старшеклассники | 9,6 | 33,3 | 36,3 | 20,8 |

Из данной таблицы видно, что на очень высоком и сравнительно высоком уровнях разница в самооценке студентов и учащихся составляет около 10%, на среднем уровне около 5%, и на низком 15%. По этим показателям видно, что степень усвоения компетенций студентами не на много отличается от показателей старшеклассников.

Проведенное анкетирование старшеклассников и студентов показало, что уровень усвоения старшеклассниками основных компетенций по технологии можно оценить на среднем уровне. Результаты самооценки студентов также свидетельствуют о некоторых пробелах в их подготовленности к педагогическим практикам в школе, т.к. у студентов-практикантов степень овладения ключевыми компетенциями должна быть значительно выше, чем у обучающихся в общеобразовательных учреждениях. Поэтому необходимо уделять больше внимания на качество подготовки студентов, не только к педагогическим практикам в школах, но и к дальнейшей их готовности к профессиональной деятельности.

Библиографический список

1. Аксенова Э.Л. Развитие ключевых компетенций у школьников

Германии [Текст] / Э.Л. Аксенова // Школьные технологии. – 2010. – № 2.

2. Сборник нормативных документов. Технология [Текст] / сост. Э.Д. Днепров, А.Г. Аркадьев. – М.: Дрофа, 2007. – 198с.

Степанов С.В. Проектирование учебного занятия в системе компетентностного образования [Текст] / С.В. Степанов // Среднее профессиональное образование. – 2009. – № 2.

УДК 376.32 : 797.2

ВЛИЯНИЕ ЗАНЯТИЙ ПЛАВАНИЕМ НА РАЗВИТИЕ СЛЕПОГО РЕБЕНКА МЛАДШЕГО ВОЗРАСТА

Иванова Е.С.

Научный руководитель: д.м.н. Коновалова Н.Г.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Зрение – одна из самых значимых анализаторных систем организма. До 70% информации об окружающем мире человек получает через глаза. Развитие двигательных функций, эмоциональной сферы, мышления происходит во многом с опорой на информацию, поступающую в центральную нервную систему через зрительный анализатор.

Орган зрения очень уязвим. Среди заболеваний нервной системы и органов чувств патология зрения занимает первое место. Но в большинстве случаев речь идет о снижении остроты зрения. Даже среди тех, кого называют слепыми, только 5% людей действительно ничего не видят. У остальных сохраняется частичное или фрагментарное зрение.

Слепой от рождения ребенок гораздо сложнее устанавливает контакты с внешним миром. Двигательное, психомоторное развитие у него идут гораздо более медленными темпами, чем у хорошо видящего. Слепой ребенок менее открыт миру, гораздо менее самостоятелен, чем здоровый того же возраста. Считается, что дети, у которых плохо развит один анализатор, отличаются хорошим развитием других. Но также известно, что функция во многом определяет структуру. Лишенные зрительного контроля дети хуже осваивают движения, поэтому у них медленнее развиваются вестибулярный аппарат, двигательный анализатор. Слепой ребенок может развить потенциальные возможности сохранных анализаторов, но для этого надо немало потрудиться.

Важнейшее направление в работе со слепыми детьми – формирование двигательных функций. Из различных видов занятий физической культурой мы отдаем предпочтение тренировкам в воде. Находясь в воде, ребенок всей поверхностью тела ощущает прикосновение, давление, температуру воды. Вода держит тело ребенка надежнее, чем воздух. Вода оказывает сопротивление при попытке движения.

Целью нашей работы является представление опыта занятий в воде, оценка воздействия воды на развитие эмоционально-чувствительной и двигательной сфер у слепого от рождения ребенка с органическим поражением центральной нервной системы.

Исследование проводилось на базе ГУЗ «Новокузнецкий дом ребенка специализированный № 1». Под наблюдением находилась абсолютно слепая двухлетняя девочка Б-ва Дарья с диагнозом: Органическое поражение центральной нервной системы, двусторонняя ретинопатия в стадии рубцов, грубая задержка общего развития. Из анамнеза отягчающими факторами явились: недоношенность, крайняя степень незрелости, внутрижелудочковые кровоизлияния II степени, искусственная вентиляция легких в течение 12 суток, как следствие всех перечисленных факторов – отслойка сетчатки обоих глаз, швартообразование в стекловидных телах.

На момент исследования состояние ребенка по психоневрологическому статусу было скомпенсировано. В доме ребенка ее характеризовали как вялого, бездеятельного, замкнутого, трудно обучаемого, быстро утомляющегося ребенка. Из двигательных навыков – сама садится, ложится, встает у опоры, переступает очень редко, с осторожностью. Активная речь развита только до отдельных звуковых комплексов. Действия с игрушками на уровне простого манипулирования.

С девочкой занимались гимнастикой в воде и плаванием в течение 3 месяцев по 2 раза в неделю. Продолжительность занятия в воде от 10 минут в начале курса до 15 минут – в конце. Все упражнения сопровождали проговариванием соответствующих команд, названий упражнений.

Перед занятием в воде проводили разминку на суше в течение 2-3 минут. Выполняли серию упражнений «сухое плавание», в которую включали пассивные движения, которые ребенок должен будет выполнить в воде, стимуляцию тонических рефлексов, выравнивание мышечного тонуса правой и левой половин тела, формирование вертлужных впадин.

Занятия в воде имели обычную структуру: вводная, основная и заключительная части. Во вводной части медленно опускали девочку вертикально в воду и ставили на всю стопу на дно. Команда «стоим». Ребенок стоял в течение 10-15 с. Это упражнение формирует рефлекс опоры, приучает к дисциплине, дает возможность отдыха между выполнением других, более нагрузочных упражнений. Команда: «Идем». Побуждали ребенка сделать несколько шагов. Следили за тем, чтобы опора шла на всю стопу. Это упражнение формирует шаговый рефлекс в условиях гравитационной разгрузки. Упражнение «Качели»: ребенок, поддерживаемый взрослым, попеременно скользит на спине и на животе 8-10 раз. Взрослый проговаривает: «спинка», «животик». Упражнение тонизирует мускулатуру передней и задней поверхностей тела вследствие массажного воздействия воды. Упражнение «Змейка»: в положении на спине продвижение с дугообразными движениями 8-10 раз. Упражнение направлено на вытяжение и коррекцию позвоночника, уменьшение

внутричерепного давления, тонизирует мышцы спины. Чередовали упражнения качели и змейка на груди и на спине 2-3 раза.

Основная часть занятия включает: плавание, ныряние, игры в воде. Упражнение «Стрелочка»: в положении на спине и на животе ребенок выполняет толчок стопами от торца бассейна, тренер проводит ребенка другого торца 8-10 раз. Это упражнение формирует толчок: сгибание обеих ног и разгибание с отталкиванием стопами. Формирует условный рефлекс: по команде «стрелочка» выполнять толчок. Упражнение «Часики» в положении стоя с поддержкой движение маятника в сагиттальной и фронтальной плоскости, приговаривая «тик-так». Работает только нижняя часть туловища, 10-12 раз. Это упражнение тонизирует мышцы боковой поверхности тела: косые мышцы живота, приводящие и отводящие мышцы бедер, передней и задней поверхности тела. Упражнение «Мешалочка»: в положении стоя с поддержкой круговые движения туловища в одну и другую сторону 8-10 раз. Работает только нижняя часть туловища. Это упражнение тонизирует мускулатуру туловища и нижних конечностей. Упражнение «Восьмерка» выполняли в положении на спине и на груди с поддержкой. По команде «плывем» плыли по овалу в одну и в другую сторону, образуя восьмерку 6-8 раз. На первых занятиях тренер помогал ребенку грести руками или ногами. Это упражнение направлено на вытяжение и коррекцию положения позвоночника, уменьшение внутричерепного давления, формирование координированных перекрестных движений рук и ног. В конце основной части выполняли ныряние. На первых занятиях после команды «ныряем» поливали сверху голову ребенка водой из ковша. Формировали задержку дыхания и убирали страх перед погружением головы под воду. На втором и третьем месяце занятий после команды «ныряем» в момент задержки дыхания погружали девочку с головой в воду и проводили под водой. Формировали навык пребывания под водой, гидростатическое давление в эти моменты воздействует на все тело.

В заключительной части занятия снижали физическое и эмоциональное напряжение. Девочка спокойно плавала и выполняла дыхательные упражнения, тренер выполнял плавные проводки ребенка в положении на груди и на спине по прямой, по овалу, по кругу в обе стороны.

На первых занятиях в момент погружения в воду ребенок приходил в состояние восторга. Девочка смеялась, что для нее было абсолютно не характерно. Занятия плаванием ребенок всегда воспринимал с радостью, упражнения осваивала и выполняла охотно.

После проведенных занятий у ребенка отмечается положительная динамика по всем показателям нервно-психического развития:

- девочка оживилась эмоционально, охотнее контактирует с персоналом, спокойно относится к смене местоположения;
- в речи появляется длительное певучее гуление;
- расширился объем общих движений – спокойно самостоятельно ходит по манежу, переходит от предмета к предмету, длительно и с большой

амплитудой качается на качалке;

– стала прислушиваться к разнообразию звуков.

Дополнительно отметим, что за все время занятий девочка ни разу не заболела простудным заболеванием.

Таким образом, мы видим, что занятия плаванием способствовали развитию эмоционально-чувствительной и двигательной сфер у слепого от рождения ребенка с органическим поражением центральной нервной системы.

УДК 371.026.9

ХУДОЖЕСТВЕННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ТВОРЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Кузнецова Ю.О.

Научный руководитель: Удникова М.Ю.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Социально-экономические и идеологические преобразования в обществе диктуют необходимость формирования человека, обладающего творческими способностями – совокупностью свойств и качеств личности, необходимых для успешного осуществления деятельности творческого характера, позволяющих в процессе её выполнять преобразования предметов, явлений, наглядных, чувственных, мысленных образов, открывать новое для себя, искать оригинальные, нестандартные решения в разных видах деятельности.

Творчество и творческая деятельность определяют ценность человека, его индивидуальность, поэтому формирование творческой личности приобретает сегодня не только теоретический, но и практический смысл. Прогресс общества зависит от творческих людей.

Творческие люди, как правило, обладают такими способностями как зоркость в поиске, дивергентное мышление (целостное, интуитивное), лёгкость ассоциирования, быстрота мышления, оригинальность идей, чувствительность к восприятию тонких различий и сходств, богатое воображение, гибкость в мышлении и действиях.

Психологические основы для творческой деятельности закладываются в младшем школьном возрасте. Именно в этом возрасте развиваются воображение и фантазия, инициатива, формируется умение наблюдать и анализировать, делать выводы, формируются потребности, лежащие в основе творчества.

Занимаясь художественным моделированием на уроках технологии, младший школьник осуществляет целенаправленный процесс развития

творческих способностей. Занятия художественным моделированием позволяют лучше познать мир прекрасного, развивают творческое мышление, конструкторские способности, и являются одним из важных способов познания окружающей действительности.

Жабицкая М.Т. пишет: «*Художественное моделирование* – построение художественных моделей, процесс познания действительных объектов, мыслительный и практический вид деятельности, непосредственно создание моделей. Художественное моделирование не следует понимать как простое копирование графических и наглядных изображений, хотя на начальных этапах обучения именно такой метод широко применяется в школьной практике и является ведущим в работе» [1, с.23].

Казакова С.Г. отмечает: «Развитие творческих способностей заключается именно в том, чтобы раскрыть суть художественного моделирования, его принципы и закономерности» [2].

Для этого нужно объяснить *ход создания моделей*. Изначально нужно наметить объект моделирования. Далее определяем вид модели: стилизованная, модель-копия, объемная или плоская. После этого определяют нужный масштаб, намечают основные части, детали, выполняют эскиз. Затем полученные размеры переносят на обрабатываемый материал. Заключительный этап моделирования – отделка изделия.

Таким образом, процесс моделирования можно поделить на несколько этапов в зависимости от уровня подготовки учащихся. Если дети имеют опыт работы, художественное моделирование может иметь такие этапы: 1) определение объекта моделирования; 2) подготовка рабочих материалов; 3) составление плана работы; 4) исполнение намеченного плана.

Возникает вопрос: как сделать занятия по художественному моделированию в начальной школе разнообразными, увлекательными и развивающими?

Для решения проблемы мы предлагаем такой вид работы, как художественное моделирование игрушек.

Огромное значение в творческом развитии ребенка имеет игрушка, сделанная своими руками. Создание игрушек самоделок — один из способов сохранения единства труда и игры, труда и творчества. Игра и игрушка не только забава и развлечение, но и возможность приобретения жизненных навыков. Сообщником игр ребенка всегда была мягкая игрушка, которую детская фантазия преобразует в нечто необыкновенно сказочное. Это игрушка открывает ребенку дверь в мир грез, не ограничивая его воображения. Она находит путь к детскому сердцу в современном, переполненном техникой мире благодаря веселой красочности и несложности форм. Ребенок познает мир, активно действуя. От того, какими игрушками он будет играть, во многом зависит его развитие, психическое и физическое здоровье. Мир ребенка — это сложный комплекс ощущений и эмоций. Чувственное восприятие мира захватывает ребенка, и подталкивает его к созиданию и деятельности, раскрывая при этом его творческий

потенциал.

Художественное моделирование игрушек объединяет различные виды прикладного творчества, в том числе изготовление мягкой игрушки, украшение ее бисером (элементы бисероплетения), а также изготовление коллажей с элементами мягкой игрушки.

Изготовление мягкой игрушки способствует развитию чертежных навыков, навыков шитья, знакомит детей с особенностями различных видов ткани и работы с ними, развивают глазомер и пространственное мышление. Воспитывает у ребенка чувство цвета, аккуратности, бережного отношения к материалу.

Бисероплетение развивает воображение и мелкую моторику пальцев рук. Ребенок осознано то, что он делает. Занятия по бисероплетению воспитывают художественный вкус ребенка, умение наблюдать и выделять главное. На занятиях начального уровня обучения учащиеся знакомятся с материалами и инструментами, используемыми при работе с бисером, приобретают навыки техники плетения, учатся оформлять игрушки бисером. Средний уровень дает навыки плетения более сложных элементов, объемных изделий, цветов. На углубленном уровне учащиеся составляют объемные композиции из бисера, изготавливают и применяют изделия из бисера в оформлении игрушек и коллажей.

Изготовление коллажей с элементами мягкой игрушки дает начальные навыки художественного моделирования и конструирования, способствует развитию пространственного воображения, нестандартного мышления, точности движения и изобретательности.

Подводя итоги, нужно отметить, что средством развития личности младших школьников является создание атмосферы творчества и успеха. Индивидуальная и коллективная творческая деятельность на уроках моделирования позволяет определять и развивать творческие способности учащегося и уникальность учебной группы. Благодаря творчеству, ребёнок выявляет свои способности, узнаёт о «сильных» сторонах своей личности. Достижение успеха в том или ином виде деятельности способствует формированию позитивной Я-концепции личности учащегося, стимулирует осуществление ребёнком дальнейшей работы по самосовершенствованию, развитию своих творческих способностей.

Библиографический список

1. Жабицкая М.Т. Художественное моделирование из бумаги как средство творческого развития детей [Текст] / М. Т. Жабицкая // Школа и производство. - 2009. - № 4. - С.23-26.
2. Казанкова С.Г. Моделирование и конструирование в начальной школе [Электронный ресурс] / С.Г. Казанкова – Режим доступа: <http://festival.1september.ru/authors/>
3. Проснякова Т.Н. Творческая мастерская: 4 кл.: Методическое пособие [Текст] / Т.Н. Проснякова – Изд. 2-е, испр. и доп. – М.: Академкнига, 2005. - 96 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕРЕСА К ТРУДУ У МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ В ПРОЦЕССЕ СОЦИАЛЬНО-ДОСУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Манаенко Т.П.

Научный руководитель: д.п.н., профессор Шалавина Т.И.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Перед современным образованием стоит задача воспитания личности, свободной, способной к активной, творческой деятельности во всех сферах жизни. Особое значение в решении данной задачи имеет трудовое воспитание, непосредственное участие школьников в общественно полезном, производительном труде.

Младший школьный возраст является благоприятным периодом для формирования интереса к труду, чему способствуют такие качества, как любознательность, стремление к самостоятельности, активности, повышенная эмоциональность, восприимчивость учащихся.

В процессе трудового воспитания младших школьников осуществляется формирование положительного отношения к труду, высоких социальных мотивов трудовой деятельности; развитие потребности в творческом труде; формирование нравственных качеств: трудолюбия, долга и ответственности, целеустремленности и предприимчивости, деловитости и честности; вооружение учащихся разнообразными трудовыми умениями и навыками.

Для того, чтобы формирование данных качеств осуществлялось эффективно, необходимо формировать у учащихся интерес к труду, чтобы труд стал для них не только обязанностью, а прежде всего потребностью, радостью, способом самовыражения личности.

Психологические особенности младшего школьника требуют разнообразных видов деятельности, использования разных форм и методов, подбора яркого материала, содержащего элементы занимательности, способствующие формированию у них интереса к труду.

Этим требованиям соответствует социально-досуговая деятельность, направленная на создание условий для наиболее полного развития, самоутверждения и самореализации личности.

Целью нашего исследования является выявление и научное обоснование психолого-педагогических условий формирования интереса к труду у младших школьников в процессе социально-досуговой деятельности.

Объект исследования – процесс формирования интереса к труду у младших школьников.

Предмет исследования – психолого-педагогические условия

формирования интереса к труду у младших школьников в процессе социально-досуговой деятельности.

Гипотеза – формирование интереса к труду у младших школьников в процессе социально-досуговой деятельности будет эффективным, если:

– изучены сущность и содержание социально-досуговой деятельности младших школьников,

– используются активные формы социально-досуговой деятельности младших школьников;

– осуществляется включение младших школьников в трудовые дела посредством социально-досуговой деятельности.

Определяя психолого-педагогическую сущность формирования интереса к труду в младшем школьном возрасте, мы выявили, что формирование интереса к труду является одной из важнейших сторон трудового воспитания. А.Я. Журкина определяет трудовое воспитание как педагогический процесс, составными элементами которого являются деятельность педагога и практическая деятельность учащихся. Интерес к труду применительно к данному возрасту проявляется в положительном отношении ко всякому труду, в активном желании участвовать в общественно полезном труде, коллективных трудовых делах, в готовности преодолевать трудности в работе. Формирование у учащихся интереса к труду осуществляется в процессе ознакомления их с миром труда и профессий, с особенностями трудовой деятельности представителей различных профессий, с качествами, необходимыми людям для того, чтобы быть успешными в труде; развития мотивации трудовой деятельности – личностно-активного отношения к трудовой деятельности, ее продуктам, к самому себе как ее участнику; организации практической деятельности в соответствии с интересами, склонностями учащихся.

В ходе исследования были определены критерии: когнитивный, мотивационно-ценностный, деятельностно-практический; показатели и средства измерения; разработаны уровни сформированности у младших школьников интереса к труду, после чего был проведен первый констатирующий эксперимент. Базой для проведения эксперимента стал 3 класс «А» МОУ «Лицей №27» г. Новокузнецка.

Анализ результатов первого констатирующего эксперимента показал, что у учащихся интерес к труду сформирован недостаточно.

Таблица – Уровни сформированности интереса к труду учащихся младшего школьного возраста, в %

| Уровни | Когнитивный критерий | Мотивационно-ценностный критерий | Деятельностно-практический критерий |
|---------|----------------------|----------------------------------|-------------------------------------|
| Высокий | 28,6 | 25,0 | 21,4 |
| Средний | 50,0 | 53,6 | 60,7 |
| Низкий | 21,4 | 21,4 | 17,9 |

В процессе проведения формирующего эксперимента нами проверены психолого-педагогические условия формирования интереса к труду у младших школьников в процессе социально-досуговой деятельности.

Социально-досуговая деятельность младших школьников – это деятельность по организации и проведению ярких, содержательных дел, осуществляемых во внеучебное время, обеспечивающих необходимые условия для социализации личности ребенка. Развитие интереса в социально-досуговой деятельности – это движение от любознательности к интересу, от неустойчивого интереса к устойчивому, превратившемуся в потребность.

Важнейшим условием формирования интереса к труду способствуют активные формы социально-досуговой деятельности. Это праздники профессий, праздники труда, утренники, встречи с людьми различных профессий, познавательные викторины, КВН, познавательно-развлекательные программы, игровые формы, содержащие яркий материал, элементы занимательности, обращение к опыту трудовой деятельности родителей. Особое значение в формировании у учащихся интереса к труду имеет практическая трудовая деятельность. Это трудовые операции, акции, десанты, в ходе которых используются элементы игры, символики, трудовых ритуалов. Эффективным средством включения учащихся в трудовую деятельность является коллективное творческое дело, элементы тимуровского движения.

А.Д. Жарков определяет следующие характерные черты социально-досуговой деятельности:

- осуществляется в свободное (досуговое) время;
- отличается свободой выбора, добровольностью, активностью, инициативой как одного человека, так и различных социальных групп;
- обусловлена национально-этническими, региональными особенностями и традициями;
- характеризуется многообразием видов на базе различных интересов взрослых, молодежи и детей;
- отличается глубокой личностной направленностью;
- носит гуманистический, культурологический и развивающий характер.

В ходе исследования нами была разработана и реализована беседа-тренинг «По дорогам идут машины» о профессиях, связанных с автомобильным транспортом, об особенностях труда людей, работающих на транспорте.

Проведено коллективное творческое дело «Праздник хлеба», задачей которого является воспитание у учащихся уважения к труду хлебороба, в ходе которого учащиеся расширяют свои знания о труде людей разных профессий, связанных с выращиванием и изготовлением хлеба, осуществляется воспитание уважения к людям труда. Подготовка к празднику проходит заранее: на уроках художественного труда школьники

изготавливают свои эмблемы хлеба, которые затем помещаются на выставку, на уроках изобразительного искусства дети создают рисунки о хлебе, вместе с родителями готовят изделия из муки – пирожки, булочки, кренделя. Праздник начинается песней «Русское поле» (Я. Френкель – И. Гофф). Затем проходит театрализованное представление, в котором участвуют все дети, исполняя роли Хлебопека, Хлеба, Булки, Кренделя, Каравая и др., отгадывая загадки, читая стихи о хлебе и труде, рассказывая занимательные факты, связанные с изготовлением этого необходимого продукта, участвуя в викторине.

В зимнее время года в качестве коллективной трудовой деятельности мы использовали операции «Птичья столовая», «Птичьи дом». Для того чтобы этой работе придать определенное целевое направление, увлечь их интересным содержанием труда, была объявлена акция «Мы – друзья птиц», включающая в себя ознакомление учащихся с растениями, семена которых можно собирать в своем районе, просмотр видеofilmа о зимующих птицах, конкурс на самую лучшую кормушку для птиц, на самый богатый «урожай», собранный детьми и т.п.

Таким образом, анализ наблюдений показал, что формирование интереса к труду у младших школьников в процессе социально-досуговой деятельности особенно эффективно при использовании активных форм социально-досуговой деятельности, что определяется как возрастными особенностями младшего школьного возраста, так и потенциальными возможностями активных форм деятельности.

УДК 371.7

РЕПРОДУКТИВНОЕ ЗДОРОВЬЕ В СИСТЕМЕ ЦЕННОСТЕЙ СОВРЕМЕННЫХ ПОДРОСТКОВ

Найденова А.Е.

Научный руководитель: Самойлик Н.А.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

В настоящее время проблема репродуктивного здоровья становится все более актуальной. Численность населения падает, а людей с различными заболеваниями репродуктивной сферы становится все больше. Современные средства массовой информации активно пропагандируют сексуальную жизнь, но не информируют нас о репродуктивном здоровье. Чтобы иметь правильное представление о том, что же такое репродуктивное здоровье, мы обратились к определению Всемирной Организации Здравоохранения: «Репродуктивное здоровье – это состояние физического, умственного, и социального благополучия по всем пунктам, относящимся к репродуктивной системе на всех стадиях жизни» [1].

Важное значение в структуре репродуктивной сферы человека отводится репродуктивному здоровью, под которым понимается совокупность методов, способов, технологий и услуг, которые способствуют репродуктивному здоровью и благополучию путем предотвращения и решения проблем репродуктивной сферы [1]. Оно также включает в себя и сексуальное здоровье, целью которого является улучшение жизни и межличностных отношений, а не только лишь консультации и лечение, связанные с репродукцией и инфекциями, передаваемыми половым путем.

Из данного определения, мы видим, что каждый имеет право получения информации о репродуктивном здоровье. Многими исследователями подчеркивается, что репродуктивное здоровье является одной из главных ценностей личности, во многом определяющее жизненную стратегию и удовлетворенность взаимоотношениями с партнером.

Однако, в современном обществе, среди подрастающего поколения, отсутствует понимание факторов и содержательных характеристик репродуктивного здоровья. Поэтому целью нашего исследования стало изучение категории «репродуктивного здоровья» среди подростков.

В нашем исследовании выборка представлена учащимися 9-х классов детского дома и двух средних общеобразовательных школ города Новокузнецка. Возраст исследуемых на момент исследования составил 14 – 17 лет. В исследовании приняло участие: мальчиков 62 (55,4%), девочек 50 (44,6%).

С точки зрения Э.Эриксона, данный возрастной период является подростковым, основной задачей которого становится самоопределение, в том числе и установления интимных отношений [3].

Для реализации цели исследования была разработана социологическая анкета, в основу которой положены вопросы, связанные с представлениями о репродуктивном здоровье у подростков.

При ответе на вопрос: «Имели ли вы опыт полового контакта?» были получены следующие результаты: 48,6% подростков из детского дома ответили положительно, отрицательно 45,5%. Школьники ответили положительно – 30,8%, отрицательно – 66,7%. Результаты показывают, что около половины исследуемых имели опыт раннего полового контакта, следовательно, эти подростки наиболее подвержены негативным последствиям начала ранней половой жизни.

Из вопроса «Считаете ли Вы, что ранняя половая жизнь может нести негативные последствия?» стало известно, что многие подростки (34,3% – воспитанников детского дома 37,1% – учеников школы) считают, что ранняя половая жизнь негативных последствий не несет.

Далее мы выяснили, в каком возрасте, с точки зрения современных подростков, следует начинать вести половую жизнь. Наиболее приемлемым возрастом для начала половой жизни воспитанники детского дома считают – 18 лет и старше (42,85%). Среди учеников школы наиболее распространенный ответ 16-17 лет (41%). Самими подростками был

предложен дополнительный вариант ответа «после замужества». Так ответили 5,7% подростков из детского дома, 5,1% подростков, учащихся в школе.

Причинами для вступления в раннюю половую жизнь, по мнению современных подростков, может являться следующее: чувство любви (так считают 65,7% – подростков детского дома, 39,7% – учеников школы); воздействие алкоголя, наркотиков (45,7% – подростков детского дома, 51,2% – учеников школы); любопытство (31,4% – подростков детского дома, 25,6% – учеников школы); случайность (17,1% – подростков детского дома, 5,1% – учеников школы); безделье (5,7% – подростков детского дома, 12,1% – учеников школы).

По мнению подростков, самой распространенной причиной для вступления в половой контакт является чувство любви. Данный факт отмечен психологами: «Чем младше подросток в момент своей первой половой связи, тем меньше эта связь мотивируется любовью, тем больше в ней случайного, ситуативного» [2, с. 51].

Основными источниками информации о половой жизни для современных подростков являются: сверстники, телепередачи, взрослые, литература, учителя (рисунок 1). Ученики школ отметили, что получают информацию из интернета 14,1%.

Следующий вопрос: «Какие методы контрацепции Вам известны?» не содержал вариантов ответов с целью проверки имеющихся знаний. Результаты показывают, что для современных юношей основным методом контрацепции является презерватив (57,1% – для подростков детского дома, 62,8% – для учеников школы). Были также названы противозачаточные таблетки (отметили 28,6% подростков детского дома, 48,7% – учеников школы), и достаточно большой процент получен на ответ «не знаю» (40% – воспитанников детского дома, 28% – учеников школы). При опросе выяснилось ограниченное представление о других методах контрацепции. Можно отметить тот факт, что многим подросткам не знаком сам термин – контрацепция.

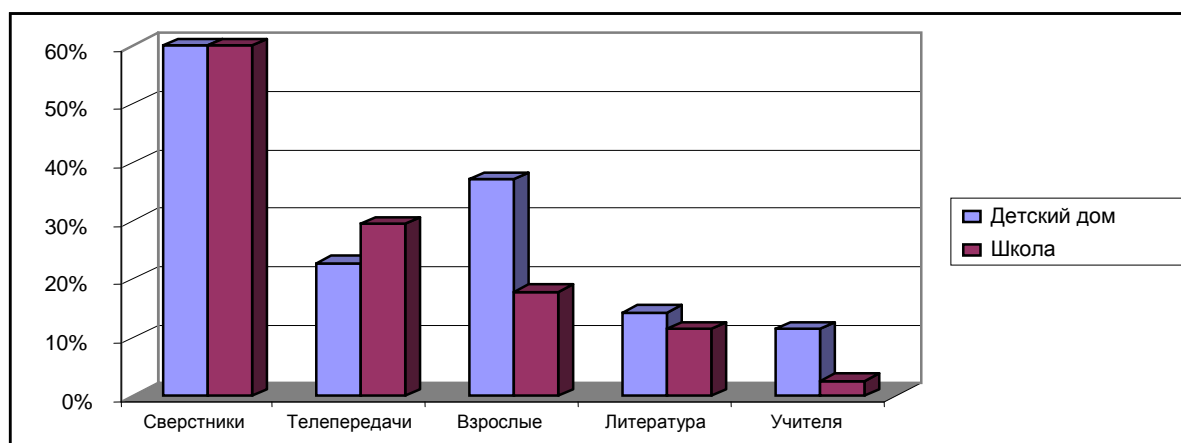


Рисунок 1 – Источники информации о половой жизни

Следующая проблема, которую мы исследовали в анкетировании – это аборт и отношение к нему. Результаты показали, что большинство подростков отрицательно относятся к идее прерывания беременности искусственным путем (94,3% – воспитанников детского дома, 85,6% – учеников школы). Однако на вопрос: «Причины, по которым женщина может делать аборт» только 2,8% в детском доме и 3,8% в школе ответили, что нет таких причин. Остальные ответы распределились таким образом: несовершеннолетие, социальные условия, отказ отца от ребенка, не желает, случайная беременность, заболевания (рисунок 2).

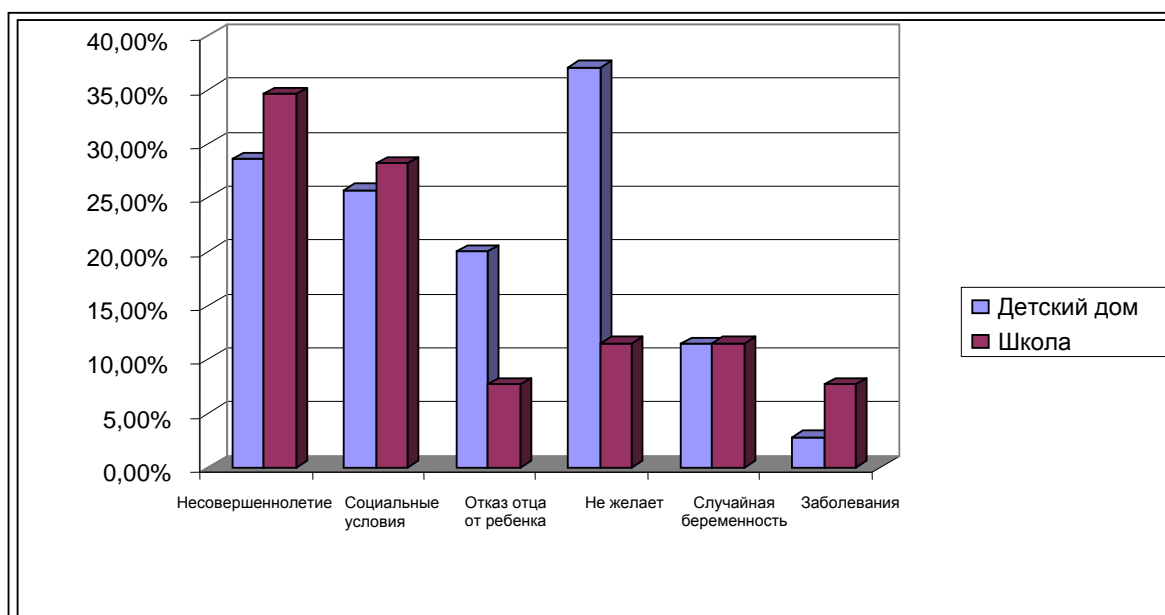


Рисунок 2 – Причины, по которым женщина может делать аборт

Результаты анкетирования показывают, что наиболее известным для подростков последствием аборта является бесплодие. Так ответили 54,3% воспитанников детского дома и 73,1% учеников школы. Информация о других последствиях аборта, вероятно, оказывается недоступной для подростков. Это объясняет отсутствие уроков полового воспитания в школах, об этом сообщили 85,9% школьников. В детском доме не получили информацию о половом воспитании только 34,3%. При этом воспитанники детского дома 77,1% желают, чтобы с ними проводили воспитательные мероприятия на данную тему. Мнение школьников разделилось: 44,9% ответили «да», 55,1% – «нет».

Данные исследования показали низкую информированность современных подростков в вопросах половой жизни. Отсутствие знаний о последствиях ранней половой жизни, аборт создает риск для репродуктивного здоровья.

В современном обществе необходимо формировать культуру репродуктивного здоровья. Существует необходимость разработки специальных корректных программ по репродуктивному здоровью. К сожалению, как показало исследование, современные родители имеют

меньший авторитет в вопросе интимных отношений, нежели воспитатели для подростков детского дома (рисунок 1). Наиболее информативными являются сверстники и СМИ. Данные показатели позволят делать выводы о том, что наиболее доступная для подростков информация о половой жизни является искаженной и поверхностной. Следовательно, в системе среднего образования необходимо иметь специалистов, консультирующих детей по вопросам репродуктивного здоровья.

Библиографический список

1. Всемирная организация здравоохранения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.who.int/ru/>
2. Хухлаева О.В. Психология подростка [Текст] /О.В. Хухлаева. – М.: Академия, 2004. – 124 с.
3. Ericson E.H. The problem of ego identity // Stein M.R. (eds) Identity and anxiety: Survival of the person in mass Society Glencje: The Free Press, 1960.

УДК 371.026.9 : 51

РАЗВИТИЕ ТВОРЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ НА УРОКАХ МАТЕМАТИКИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИВАЮЩЕГО ОБУЧЕНИЯ

Ржакова И.Н.

Научный руководитель: Щербакова И.В.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Обучение поколения не сводится лишь к вооружению учащихся знаниями, умениями и навыками. Сегодня очень важна готовность человека действовать инициативно и творчески при любых обстоятельствах. Условия побуждают систему образования уделять внимание в процессе обучения и воспитания проблемам творчества и формированию творческой личности, так как это необходимо в реализации творческих заданий и в решении сложных задач в нестандартных ситуациях.

Ученые и психологи под творчеством понимают:

- способность адаптивно реагировать на необходимость в новых подходах и новых продуктах (хотя сам процесс может носить как сознательный, так и бессознательный характер);
- создание нового творческого продукта, который зависит от личности творца и силы его внутренней мотивации;
- наличие творческих продуктов различных по природе: новое решение проблемы в математике, открытие химического процесса, создание музыки, картины или поэмы, свежее решение социальных проблем.

Творчество связано с необходимостью развития творческих

способностей. Вопрос о развитии творческих способностей учащихся в теории и практике обучения стоит особенно актуально. Способности – это то, что не сводится к знаниям, умениям и навыкам, но обеспечивает их быстрое приобретение, закрепление и эффективное использование на практике.

Развитие творческих возможностей учащихся важно на всех этапах школьного обучения. Согласно мысли Л.С. Выготского, обучение в школе выдвигает творчество в центр сознательной деятельности ребенка. Мы считаем, что формирование творчества особо важно в младшем школьном возрасте, так как в данном возрасте дети отличаются огромным стремлением к познанию, творческой активной деятельности. Поэтому особое внимание необходимо уделять созданию условий для развития творческого начала.

Наибольший эффект в развитии творческих способностей младшего школьника может оказать: ежедневное включение в учебный процесс творческих заданий и упражнений; реализация кружковых или факультативных занятий по специально разработанной программе; вовлечение учащихся в творческое взаимодействие прикладного характера со сверстниками и взрослыми за счет подключения семьи учащихся.

Изучение психолого-педагогической литературы показывает, что задачам развития творческих способностей учащихся отвечает развивающее обучение. Развивающее обучение – это такое обучение, при котором формы, методы, приемы, средства преподавания направлены не только на усвоение знаний и формирование навыков, но и на интенсивное всестороннее развитие личности учащегося; овладение способами добывания знаний, развитие его творческих способностей. Признаками такого обучения является его интенсивность и наличие осознанной развивающей цели.

На уроках математики наиболее эффективно для достижения поставленной цели необходимо учить видеть, слушать, читать, думать, говорить на базе того материала, который изучается на уроке, используя творческие задания. Рассмотрев учебники по двум системам обучения, развивающей и традиционной, нами выявлено, что система Л. В. Занкова делает ставку на самостоятельность учащихся, их творческое усвоение материала. По традиционной системе сначала даются примеры учителем, а затем учащиеся делают теоретические выводы. Усвоенный материал так же, как и по развивающей системе, закрепляется практическими заданиями, но часто они носят репродуктивный характер.

Развивающее обучение меняет отношение учителя к ребенку, к развитию его творческих способностей. Добрые, доверительные отношения между учителем и учащимися, насыщенные положительными эмоциями, атмосфера увлеченности детей учением – все это позволяет каждому ученику реализовать себя в творческой учебной деятельности.

На уроках математики можно использовать следующие задания:

Задачи на смекалку

– Сколько сказочных героев пришло без приглашения? Как ты

думаешь кто это?

– Тройка лошадей пробежала 30 км. Сколько километров пробежала каждая лошадь?

– Петух, стоя на одной ноге, весит 5 кг. Сколько он будет весить, если встанет на две ноги?

– У бабушки Даши внучка Маша, кот Пушок и собака Дружок. Сколько всего внуков у бабушки?

Задачи-шутки

– В моём саду выпадает в 2 раза больше снега, чем у соседа. Почему?

– Без чего невозможно сделать табуретку, даже если есть все-все инструменты и все-все деревяшки, гвозди, клей?

Таким образом, творческий подход к выполнению заданий в системе развивающего обучения с целью развития творческих способностей младших школьников помогает решить ряд задач: развить самостоятельное мышление, воображение, речь, установить доверительные отношения между ребенком и взрослыми, научить ребят свободно общаться друг с другом, проявлять критичность и самокритичность, свободно выразить свое мнение.

УДК 371.036.5

НЕТРАДИЦИОННАЯ ХУДОЖЕСТВЕННАЯ ОБРАБОТКА МАТЕРИАЛОВ НА УРОКАХ ТЕХНОЛОГИИ

Ризванова А.А.

Научный руководитель: Удникова М.Ю.

Кузбасская государственная педагогическая академия

г. Новокузнецк

В начальной школе закладываются основы технологического образования, позволяющие:

– во-первых, дать учащимся представление о многообразии материалов, их видах, свойствах, происхождении, и на основе полученных представлений дать первоначальный опыт практического применения в жизни, осознанного подбора доступных в обработке материалов для изделий по декоративно-художественным и конструктивным свойствам в соответствии с поставленной задачей;

– во-вторых, создать условия для самовыражения каждого ребенка через решение конструкторских, художественно-конструкторских и технологических задач, которые закладывают развитие основ творческой деятельности, конструкторско-технологического мышления, пространственного воображения, эстетических представлений, формирования внутреннего плана действий, мелкой моторики рук [2].

В трудах педагогов-исследователей Н.Н.Ростовцевой, Е.Елизаровой [1], Б.В.Нешумовой, А.С.Хворостовой [3] определены основные пути

развития художественно-прикладного творчества школьников. Известна значимость декоративно-прикладных работ и художественного образования в осуществлении эстетического воспитания учащихся. Школьники, изготавливая изделия художественно-прикладного труда, овладевают не только практическими умениями навыками по художественной обработке материалов, но и обогащают свои знания сведениями различных наук, включаются в процесс познания художественных образов, овладевают элементами эстетических начал в условиях взаимосвязи их трудовой деятельности с первоначальной практикой выполнения работ, с элементами художественного творчества. Однако существует **проблема** развития пространственного мышления, воображения, творческих способностей ребенка в процессе художественной обработки материалов.

С раннего детства ребенок воображает, придумывает какие-то немыслимые образы, присущие только его сознанию. Творческое воображение переносится на все сферы деятельности: рисование, труд, конструирование. Немалые возможности для развития творческих способностей существуют в трудовой деятельности.

Ребенок должен определить свой художественный замысел и воплотить его в конкретном продукте труда, при этом используя свои творческие способности.

Анализ УМК для начальной школы по технологии показал наличие уроков по художественной обработке материалов. Так, в учебник технологии Т.Я. Шпикаловой «Художественный труд», включены занятия по изготовлению, а затем и росписи филимоновской игрушки, а также уроки, посвященные гжельской росписи, например, «Краски русской зимы» – 2 класс. В этом же учебнике за 4 класс есть уроки, посвященные плетению из бересты, встречается филигрань – техника изготовления изделий из крученых металлических (золотых, серебряных, медных) нитей. Н.М. Конышева предлагает уроки «Секреты мастеров», на которых учащиеся создают бусы и цепочки из бисера, обучаются различным приемам вязания, выполняют художественное оформление яйца сделанного из папье-маше. В учебнике Н.А. Цирулик, С.Н. Хлебниковой, О.И. Нагель, Г.Э. Цирулик «Ручное творчество» есть урок посвященный оформлению маски. Создание художественных образов, художественных конструкций из природных материалов можно найти в учебнике по технологии Н.А. Цирулик, Т. Н. Проснякова за второй класс.

Для того чтобы ввести новое и нестандартное в обучение на уроки технологии мы предлагаем выделить и рассмотреть новую группу **нетрадиционных** материалов, которая поможет значительно расширить и разнообразить перечень видов деятельности на уроках технологии по данным разделам. Наиболее эффективно использовать нетрадиционные материалы поможет кружковая форма работы, где учащиеся будут вместе со своими одноклассниками изучать новые нетрадиционные материалы, получать опыт работы с данными материалами.

Под термином «нетрадиционные» мы подразумеваем материалы, которыми можно заменить в работе обычные, традиционно используемые на занятиях по технологическому обучению материалы. Это может быть, например, применение различного бросового материала для выполнения различных композиций, возможность замены дорогостоящего бисера сушеными семенами с предварительно сделанными отверстиями, бусинами. Термин «нетрадиционные материалы» включает в себя и ограничение применения того или иного материала в различных регионах и областях республики. Например, для Кемеровской области характерна резьба и роспись по дереву, лозоплетение, работа с берестой [4].

Мы постарались выявить новое, особенное, объединяющее большинство программ по технологическому обучению, – это **нетрадиционные** материалы, новые технологические обработки, построение художественного образа при изготовлении отдельных изделий.

Обновление содержания технологического воспитания в начальных классах за счет включения в программу обучения работы с нетрадиционными материалами оправдано, т. к. при работе с ними (особенно если это доступный «бросовый» материал) ярко проявляются целесообразность, практическая значимость работы. Изготовление изделий из нетрадиционных материалов способствует эстетическому развитию учащихся, приобретению ими умений грамотно подбирать цветовые сочетания, формы, размеры, комплектующие детали [4].

Учащиеся при работе с ними, кроме приобретения определенных знаний и практических умений, знакомятся с их физическими, механическими и технологическими свойствами, получают сведения об изготовлении и предназначении данных материалов. Это расширяет их общий кругозор. Работа по изготовлению изделий из нетрадиционных материалов способствует развитию мышц кистей рук, совершенствует глазомер, закрепляет трудовые умения и навыки, полученные при работе с другими материалами.

Предлагаемая нами кружковая форма работы с учащимися начальных классов направлена на их трудовое, эстетическое и нравственное воспитание, осуществляемая в виде групповых и индивидуальных занятий, в ходе которых особое внимание уделяется отработке практических умений и навыков школьников работать с разным материалом, развитию творческих способностей и фантазии. Коллективность выполнения отдельных изделий развивает у школьников чувство взаимопомощи и ответственности за общее дело. Кружковые занятия способствуют развитию у детей самостоятельности в работе, творческой самодеятельности.

Таким образом, создать необходимые условия для развития природных творческих способностей ребёнка и формирование основ творческой личности средствами трудового обучения возможно. Следовательно, появится возможность для самовыражения каждого ребенка в его практической художественно-творческой деятельности через введение в

программу кружковой формы работы, в которой будут использоваться **нетрадиционные** материалы.

Библиографический список

1. Елизарова Е. Декоративно-прикладное искусство – детям [Текст] / Е. Елизарова // Дошкольное воспитание. - 1997. - № 3. - С. 13-15.
2. Савинов Е.С. Примерная основная образовательная программа образовательного учреждения [Текст] / Е.С. Савинов – М.: НАЧАЛЬНАЯ ШКОЛА, 2010. - 127 с.
3. Хворостов А.С. Декоративно-прикладное искусство в школе [Текст] / А.С. Хворостов – М.: Искусство, 1986. - 244с.
4. Нагибина М.И. Обновление содержания программы трудового обучения в начальных классах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vestnik.uspu.org/releases/pedagoka_i_psichologiy/4_7/

УДК 371.032 : 51

РЕАЛИЗАЦИЯ ВОСПИТАТЕЛЬНЫХ ЗАДАЧ НА УРОКАХ МАТЕМАТИКИ В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ В УСЛОВИЯХ РАЗВИВАЮЩЕГО ОБУЧЕНИЯ

Торопова Н.В.

Научный руководитель: Щербакова И.В.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

На протяжении многих лет большое внимание в процессе обучения уделялось получению знаний, умений и навыков. В 1998 году в большинстве школьных программ акцент ставился на получение предметных знаний, на тот минимум, который предлагал стандарт.

На сегодняшний день та модель выпускника, которую мы получали раньше, уже не может удовлетворять запросам развивающегося общества, так как на современном этапе нужны образованные, нравственные, предприимчивые люди, способные самостоятельно принимать ответственные решения в ситуации выбора, прогнозируя их возможные последствия, готовые к сотрудничеству, взаимовыручке, обладающие чувством ответственности за судьбу страны. Поэтому в стандарте нового поколения акцент делается не на получение знаний, а на способность применять их на практике и самое главное на личностное воспитание. Таким образом, на первом месте стоит воспитанность личности.

О воспитанности начали говорить еще в античном мире. Древние мыслители соглашались, что целью воспитания должно быть воспитание добродетелей. Платон отдавал предпочтение воспитанию ума, воли и чувств. Аристотель говорил о воспитании мужества и закаленности (выносливости). Мы считаем, что воспитание – это степень ориентации в правилах, нормах,

идеалах и уровень приобретенных на их основе личностных качеств.

Нами проанализировано содержание учебников по математике (М.И.Моро, И.И.Аргинской) и выявлено достаточно иллюстративного материала и заданий, направленных на реализацию воспитательных задач. Но важно не то, какой объем этих заданий или иллюстраций предлагают авторы программ, а насколько правильно умеют использовать современные приемы и способы реализации воспитательных задач учителя начальных классов.

Анализ опыта учителей, работающих по разным программам, позволил увидеть, что уровень воспитанности младших школьников в процессе обучения различный. Наблюдения за деятельностью педагогов, работающих по традиционной системе обучения, показали, что немногие учителя обращают внимание на задания, направленные на воспитание детей. Учителя (10 опрошенных человек из 12), работающие по традиционной программе, считают, что лучше потратить это время на отработку умений решать примеры и задачи, нежели заниматься реализацией воспитательных задач в процессе обучения.

Иная сторона построения воспитательно-образовательного процесса в системе развивающего обучения. При решении коллизий на уроках мы увидели, что школьники учатся общаться между собой, формулировать свои мысли, доказывать их, а также принимать, соглашаться или не соглашаться с чужой точкой зрения и уметь объяснить, «почему...», также они вступают в позицию учителя. Так как процесс воспитания – двусторонний, многое зависит от самого воспитуемого, приемлет ли он те ценности, на которые его ориентируют, стали ли они достоянием его личности. Повышение качества воспитания связано не только с педагогическими воздействиями извне, но и с тем, как эти воспитательные приемы побуждают ребенка к самовоспитанию, насколько он сам будет заинтересован и вместо призыва: «Слушай учителя!», будет следовать принципу: «Будь сам активен!»

Это необходимо для того, чтобы ребенок не был «слепым», а понимал, что хочет помочь воспитать в нем учитель и что необходимо ему самому. В этом случае ученик будет анализировать свои поступки и действия осмысленно и учителю будет легче корректировать воспитательные задачи урока.

Любой урок несет огромный воспитательный потенциал, и поэтому на учителя возлагается большая ответственность, чтобы не навредить ребенку. Методически правильно построенный урок воспитывает каждым своим моментом. С целью повышения воспитательной значимости урока нами предложены следующие рекомендации.

Успех урока зависит от умелой организации его начала. Например, можно начать урок таким способом, назовем его образно «раскручивание формулировки темы». На доске записывается тема урока, и учащимся предлагается вдумчиво вчитаться и высказать свои соображения. Обсуждение строится по принципу диалога: ученик-учитель, ученик-ученик.

В результате решается сразу несколько педагогических задач:

- во-первых, ученики сами выдвигают задачи урока, что позволяет воспитывать творческое мышление, смелость своих суждений, культуру речи;
- во-вторых, перед ними возникает проблема, которую им придется решать на уроке, что позволяет воспитывать критическое мышление, ответственность, волевые качества;
- в-третьих, ученики самостоятельно обозначают круг вопросов, которые требуют актуализации. На этом этапе происходит умственное воспитание, воспитание уверенности в своих силах;
- в-четвертых, эти несколько минут рассуждений вслух мотивируют деятельность учащихся на уроке и создают рабочий настрой, тем самым развивается мотивационно-потребностная сфера. При этом ученики активно включаются в обсуждение, они не боятся высказывать свои мысли вслух. Поскольку на поверхность выходят чаще всего понятия, с которыми они уже встречались, то активное участие принимают в обсуждении как «сильные» и «средние» ученики, так и «слабые».

Эти приемы позволяют насытить урок как можно большими воспитательными моментами, но воспитание детей в школе не ограничивается рамками одних лишь уроков, существуют также внеклассные мероприятия и перемены, которые несут в себе большой воспитательный потенциал. К сожалению, не всегда у учителя есть возможность занимать детей на перемене, играть с ними, нужно подготовиться к следующему уроку, приготовить доску или раздаточный материал. Поэтому педагогу необходимо уметь направлять детей на самоорганизацию, например, назначать дежурного, который будет отвечать за проведение перемен, подготавливать и проводить игры.

Мы рассмотрели небольшое количество приемов организации учебной деятельности, направленных на реализацию воспитательных задач. У каждого педагога они свои. Таким образом, разнообразие форм, приемов, способов организации воспитательно-образовательного процесса помогает учителю в реализации воспитательных задач в условиях развивающего обучения.

УДК 371.035.6

СОДЕРЖАНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ И ПАТРИОТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ УЧАЩИХСЯ

Стакина Н.А., Осокина Т.С.

Научный руководитель: к.п.н., доцент Канторович Н.Я.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Ведущее место в процессе становления патриотического сознания

школьников занимает содержание образования.

Поскольку патриотическое воспитание учащихся начинается с начальных классов, то наибольшую ценность в процессе воспитания патриотических чувств у младших школьников представляют сюжетно-ролевые игры, где дети выражают все, что их волнует в окружающей жизни. В играх отражается дружеское расположение к людям различных национальностей, умение проявить к ним внимание, заботу, предупредительность, такт, считаться с интересами сверстников. Любовь к Родине начинается с любви к своим близким, к окружающей природе, родному языку, традициям.

Чтобы эффективно использовать содержание обучения для обогащения учащихся знаниями по вопросам патриотизма и межнациональных отношений, необходимо, чтобы каждый учитель хорошо осознавал тот конкретный материал по своему предмету, который следует использовать при решении этой проблемы.

Особое значение в патриотическом воспитании учащихся имеют уроки **истории**. С целью обогащения школьников патриотическими чувствами учителя добиваются усвоения ими исторического материала о героическом прошлом нашего народа и его стремлении к укреплению могущества родной страны, о его мужестве в борьбе с иноземными захватчиками. Любовь к Отечеству и гордость за Родину – это основная цель уроков истории Отечества.

Серьезную помощь оказывают учителю школьные учебники, в которых замечательно отражена летопись человеческого благородства, самоотверженности, бескорыстного служения Родине всех наших предков. Особенно это ярко проявляется в критические для Отечества моменты, когда на страну нападает враг: будь то половцы, печенеги, хазары, шведские или немецкие рыцари, монголо-татары, Отечественная война 1812 года, Великая Отечественная война 1941-1945 гг.

При изучении различных сражений за Родину учителя МОУ «СОШ № 24» пос. Каз Таштагольского района используют репродукции картин, схемы битв, исторические карты, учебные кинофильмы и диафильмы. Например, о героической обороне Брестской крепости учителя рассказывают по картине советского художника-баталиста П.А. Кривоногова «Защитники Брестской крепости». В картине запечатлен момент схватки у Тереспольских ворот. Художник правдиво раскрывает динамику боя. Картину нельзя смотреть без большого волнения. Подвиг навсегда остается в сердцах учащихся. Такие методы работы формируют у учащихся чувство уважения к предкам, к великим делам своего народа, любви к Родине.

На уроках **обществоведения** учителя раскрывают учащимся суть реформы политической системы, открывающей простор самоуправлению общества, создающей условия для полного развития инициативы граждан, отлаживающей механизм демократического выявления и формирования интересов и воли всех классов и социальных групп, обеспечивающей

условия для дальнейшего свободного развития каждой нации и народности, укрепляющей их дружбу и сотрудничество на принципах интернационализма.

Большими потенциальными возможностями в патриотическом воспитании обладает изучение **литературы** в школе. Например, при изучении повести Н.В. Гоголя «Тарас Бульба» патриотический подвиг Тараса и его сына Остапа, как правило, не оставляет учащихся равнодушными. Он вызывает у них чувство искреннего восхищения и дает конкретные представления о таких чертах патриотизма, как беззаветная преданность Родине, храбрость и мужество в отстаивании ее чести и независимости. В произведениях Е.Евтушенко, А.Вознесенского, М.Дудинцева, В.Астафьева, А.Ахматовой, Б.Пастернака, М.Цветаевой, О.Мандельштама ярко воплощены чувства сострадания к людям, гражданственности, патриотизма.

Эффективным методическим приёмом формирования патриотических взглядов и убеждений учащихся является использование положительных примеров патриотизма известных государственных деятелей, писателей. Большими нравственными возможностями располагает изучение школьниками жизненного и творческого пути многих писателей. Это позволяет им глубоко и осознанно понять истоки патриотизма и нравственной красоты их произведений, осмыслить, как формировалась мировоззренческая индивидуальность, гражданская позиция каждого писателя.

Русский язык занимает особое место в патриотическом воспитании учащихся. Исторически он является средством межнационального общения, привлечения к многоязычной общечеловеческой культуре. Устное творчество любого народа содержит богатейший материал для воспитания в духе дружбы, взаимопонимания, трудолюбия и патриотизма. Во многих школах проходят вечера устного народного творчества, когда учащиеся отгадывают загадки, используют лирические песни и произведения, связанные с героическим эпосом, участвуют в инсценировках народных сказок. Это необходимо, чтобы познакомить их с жизнью общества, помочь постигнуть внутренний мир человека, понять его чувства, поступки, отношения к другим людям.

Уроки **природоведения** в начальных классах, а затем изучение **ботаники** помогают формировать у учащихся представление о природе родного края. На занятиях по **зоологии** учащиеся знакомятся с животным миром. **География** позволяет учащимся накопить разнообразные представления о природных ресурсах, ландшафте и растительном мире своего региона. Используя разнообразные возможности **краеведения** в процессе изучения всех школьных предметов, учителя формируют чувство гордости за дела своего класса, школы, «малой» родины, воспитывают бережное отношение к природе, родному краю.

Патриотическое воспитание учащихся МОУ «СОШ № 24» пос. Каз

Таштагольского района реализуется на уроках **математики, физики, биологии, химии**. В процессе преподавания этих предметов учителя используют разнообразные возможности для воспитания у детей любви к своей Родине, а школьники испытывают гордость за науку и технику, проникаются уважением к тем, кто своим умом и трудом приумножает славу Родины.

Патриотическому воспитанию учащихся в школах Таштагольского района при изучении естественно-математических дисциплин способствуют проверенные на практике формы работы:

- краеведческие экспедиции и экскурсии на местные предприятия, в природу;
- посещение и изучение материалов краеведческих музеев, Домов техники, выставок достижений науки и техники;
- сбор материалов и выполнение практических заданий на предприятиях и объектах природы;
- творческие работы учащихся на актуальные темы науки и техники с использованием краеведческого материала;
- краеведческие кружки и факультативы;
- изучение жизни и деятельности ученых, внесших свой вклад в отечественную науку;
- использование ТСО и видеофильмов, где демонстрируются химические, физические и технические находки промышленных и сельскохозяйственных предприятий.

Цели и функции патриотического воспитания школьников достигаются и реализуются благодаря богатому содержанию целостного учебно-воспитательного процесса. Гражданский и патриотический воспитательно-образовательный характер имеет все предметы учебного плана. Естественно-математические дисциплины сегодня прямо выходят на проблемы глобальной политики. В свете глубоко революционных научных открытий миролюбивая политика России предстает перед учащимися как политика борьбы за выживание человечества, сохранения жизни на Земле.

Патриотизм – это объединяющее начало, стержень деятельности детского и молодежного движения.

Самое серьезное внимание учитель уделяет формированию собственной гражданской позиции учащихся. Именно практическая деятельность общественной организации в масштабах школы, города или даже области стимулируют гражданскую активность, позволяет подростку и молодому человеку перейти от слов о любви к Родине к конкретным действиям, подтверждающим эти слова и чувства.

Воспитательный результат рассматривается как сформированность ценностного отношения человека к Отечеству, труду, деятельности, себе подобному. Любовь к Отечеству в настоящее время особенно актуализируется и рассматривается как один из способов возрождения России. Прав К.Д. Ушинский, утверждавший: «Как нет человека без

самолюбия, так нет человека без любви к Отечеству, и эта любовь дает верный ключ к сердцу человека и могущественную опору для борьбы с его дурными, природными, личными, семейными и родовыми наклонностями».

Особое значение имеет реальное участие школьников в реализации социальных проектов, что рассматривается нами как процесс естественной адаптации к изменяющимся социальным требованиям. Такой подход помогает серьезнее воспринимать социум, примирять на себе взрослую жизнь со всеми ее трудностями и проблемами, радостями и заботами. В ходе выполнения проектов учащиеся быстрее узнают друг друга, возникает непринужденная обстановка, где каждому хочется не только раскрыться самому, но и помочь проявить себя товарищам.

УДК 371.015.32 : 316.647

ПРЕОДОЛЕНИЕ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ В ВОСПИТАТЕЛЬНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ПРОЯВЛЕНИЯ ТОЛЕРАНТНОСТИ

Ибрагимова И.И.

Научный руководитель: к.п.н., доцент Канторович Н.Я.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Проблема толерантности в настоящее время является одной из самых актуальных как в обществе, так и в образовательной деятельности. Толерантность проявляется во многих жизненных ситуациях и по отношению ко всем людям. Прекрасно понимая, что мы все разные и что надо воспринимать другого человека таким, какой он есть, мы не всегда ведем себя корректно и адекватно, поэтому необходимо формировать толерантное поведение, которое позволит не только преодолеть, но и предотвратить те или иные конфликтные ситуации между субъектами конфликта.

Ученые рассматривают толерантность как:

- терпимость субъекта по отношению к другому субъекту, несмотря на возможную первоначальную негативную оценку вкусов, поступков, стиля поведения, образа жизни, иной культуры;
- признание права на существование иных вкусов, поступков, стиля поведения, образа мыслей, отличных от моих, иной культуры;
- внутренне осознанную терпимость, основанную на нравственно-понимающем сопереживании.

Формирование толерантности начинается со «школьной скамьи», с младших классов, т.к. в ходе воспитательно-образовательного процесса мы подготавливаем ребенка к дальнейшей жизни.

В школе конфликтность возникает прежде всего в ходе учебного

процесса. Мы обнаруживаем нетерпимость ученика со стороны учителя и нетерпимость учителя со стороны ученика.

Цель нашего исследования: выявить наиболее типичные конфликтные ситуации в отношении «младший школьник- учитель» и рассмотреть пути их преодоления для формирования толерантности у младших школьников.

С этой целью в четырех школах г. Новокузнецка (СОШ №95, СОШ №62, СОШ №55, СОШ №10) мы выбрали четыре выпускных начальных класса, в которых работают выпускницы факультета педагогики и методики начального образования и с которыми проводится исследование по совместно разработанному проекту. В этих же школах мы взяли по одному контрольному классу.

Совместно с учителями экспериментальных классов мы определили три уровня сформированности толерантности у младших школьников:

– высокий уровень: под положительным воздействием учителя у учеников формируются мнения, совпадающие с позицией учителя. Учащиеся полностью принимают взгляды учителя, которыми руководствуются в повседневной жизни;

– средний уровень: взгляды учащихся и учителя не совпадают, но учащиеся поступают так, как хотят учителя, избегая нежелательных отрицательных последствий;

– низкий уровень: взгляды учителя и учащихся не только не совпадают, но учащиеся поступают так, как считают нужным, пренебрегая возможной негативной реакцией со стороны учителя.

Объект исследования: формирование толерантности у младших школьников в воспитательно-образовательном процессе.

Предмет исследования: преодоление конфликтных ситуаций как условие формирования толерантности у младших школьников.

Гипотеза исследования: преодоление конфликтных ситуаций в воспитательно-образовательном процессе будет эффективной формой формирования толерантности у младших школьников, если центральной фигурой этого процесса является учитель.

Хотя обучение – двусторонний процесс, зависящий как от учителя, так и от ученика, в нашем исследовании мы отдаем предпочтение учителю как главному действующему лицу в учебном процессе, потому что формировать толерантность, на наш взгляд, учитель может, прежде всего:

– с помощью предъявляемых требований к самому себе;
– посредством собственного самовоспитания;
– через толерантность к проявлениям негативного поведения некоторых учеников (с последующим преодолением их за счет изменения сознания ученика).

С этой целью мы разработали и проверили на практике эффективные способы преодоления возникающих конфликтов в учебном процессе в отношении «учитель-ученик». В качестве примера рассмотрим одну из типичных ситуаций:

| | |
|--|---|
| Ситуация | По мнению учащихся, учитель не замечает никаких способностей, интересов учащихся, кроме учебных. |
| Для решения конфликтной ситуации учитель | <ul style="list-style-type: none"> – ...проявляет определенную толерантность по отношению к учащимся, имеющим достижения во внеучебной деятельности, но негативно относящимся к учебе; – ...посещает кружки, секции, соревнования, конкурсы, выставки, где участвуют учащиеся; – ...интересуется достижениями учащихся во внеучебной деятельности; – ...высоко оценивает успехи учащихся во внеучебной деятельности перед всем классом. |

Проводимая в соответствии с выдвинутой гипотезой работа по преодолению конфликтных ситуаций в отношении «младший школьник-учитель» позволила нам получить следующие результаты:

| | | | | | |
|----------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--|
| уровни толерантности | класс | Экспериментальный | | Контрольный | |
| | | Степень толерантности (в %) | | | |
| | Учителя по отношению к ученику | Ученика по отношению к учителю | Учителя по отношению к ученику | Ученика по отношению к учителю | |
| высокий | 60 | 50 | 45 | 45 | |
| средний | 30 | 45 | 35 | 25 | |
| низкий | 10 | 5 | 20 | 30 | |

По мнению учащихся (анкетное обследование) и мнению учителей (индивидуальные беседы), была выявлена положительная тенденция в разрешении конфликтных ситуаций в ходе воспитательно-образовательного процесса младших школьников с целью формирования их толерантности.

| | | |
|---|-------------------|--------------|
| классы | Экспериментальные | Контрольные |
| Характеристика учащихся | классы (в %) | классы (в %) |
| Учиться в школе интересно | 95 | 78 |
| Учатся на «4» и «5» | 61 | 42 |
| Систематически посещают занятия | 98 | 83 |
| Регулярно готовятся к учебным занятиям | 95 | 82 |
| Проявляют воспитанность | 93 | 78 |
| По мнению учителей, готовы к обучению в среднем звене | 100 | 93 |

РОЛЬ ШКОЛЬНОГО МУЗЕЯ В ВОСПИТАНИИ КОММУНИКАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПОДРОСТКОВ И КАК ФАКТОР УСПЕШНОЙ АДАПТАЦИИ ЛИЧНОСТИ ШКОЛЬНИКА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Белова С.А.

Научный руководитель: д.п.н. Иргашева Т.Г.

*Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова
г. Абакан*

Проблема воспитания коммуникативной культуры в современном обществе обусловлена рядом подходов к работе с учащимися в школьном музее: аксиологическим, культуроведческим.

Данная проблема выводит педагога, в период проведения занятий в музее, на воспитание таких качеств личности как духовность, нравственность, толерантность, успешность, осознание сути понятий, закрепляющих традиционные аксиологические аспекты воспитания в области этики, морали и эстетики.

Школьный музей сегодня – это ресурсный центр образования в школе родному и русскому языкам, эффективного межкультурного диалога учителя с учеником, воспитания в нем толерантности, а также сотрудничества школы с общественностью, родителями. Школьный музей организует и ведёт работу по воспитанию сознательного отношения к языковому разнообразию в условиях поликультурной среды, духовным ценностям, средству общения и получения знания в разных сферах человеческой культуры. Дидактическая целесообразность организации школьного музея состоит в том, что только в нём могут быть собраны необходимые современные материальные средства обучения, реализующие межпредметные связи и оптимально обеспечивающие адаптацию воспитанников к региональным условиям.

Необходимость сопровождения ребёнка не только в вопросах обучения, но и решения его личностных проблем на сегодняшний день является наиболее актуальной и значимой.

В последнее время значительно изменилась область социализации современной молодёжи. Самой приоритетной формой работы учащиеся считают групповую работу. Именно в работе группы развивается сотрудничество, социальная ответственность, которые являются основой для формирования коммуникативной компетенции, новых форм грамотности. В работе «Эмоциональная депривация (депривация (от позднелат. *deprivatio* — потеря, лишение), как проблема современной российской семьи» (Материалы межрегиональной научно-практической конференции «Семья в развивающейся России: Исторический опыт, проблемы и перспективы» 2.10.2006), авторы, анализируя проблемы современной молодёжи, сделали выводы о том, что современные российские семьи стали

немногочисленными, в них воспитываются не более 1-2 ребёнка. Это ведёт к формированию эгоизма, к потере общения между людьми. Для психического здоровья детей необходимо сохранение семьи как социального института, формирующего личность подрастающего человека, проявление эмпатии (сопереживания) и сохранение эмоциональных привязанностей. Объединение подростков в группы по интересам сводится к недостаточному общению. Для решения этой проблемы мы, учителя, организуем коммуникативное общение учащихся в школьном музее и привлекаем родителей к участию во внеклассных занятиях. Таким образом снижается дефицит общения учащихся в социальной среде, что способствует улучшению психологического микроклимата в школе. В рамках муниципального направления «Школьный музей» в Аскизском районе Республики Хакасия нами был разработан проект «Экологический музей истории и фольклора», в целях которого предстояло внедрение музейную педагогику в образовательный процесс школы для сохранения локальных знаний о жителях села «Бельтирское» и передачи их жизненного опыта, традиций, обычаев подрастающему поколению. В работе «Экологический музей истории и фольклора как фактор сохранения культурно-исторической среды села «Бельтирское»», которая была опубликована в книге «Преемственность экологического воспитания в образовательных учреждениях. Часть III» (Материалы Межрегиональной научно-практической конференции. 28.03.2007г.), проанализированы актуальные проблемы коммуникации в рамках деловой игры «Школьный музей», предложены пути по их решению, приведены примеры по внедрению музейной педагогики в образовательный процесс школы. Опыт работы по теме был обобщён в ходе Всероссийских педагогических чтений: «Гуманная педагогика: Истина Школы» (г. Абакан.3-5 ноября 2006г.), на районном методическом совете села «Аскиз» 30.05.2007г.). Один из разработанных уроков развития речи с применением инновационных технологий «Прародина жизни – Хакасия» опубликован в Материалах районной научно-практической конференции, посвященной 80-летию Аскизского района «Национально-региональный компонент: проблемы и перспективы» (2004г.). В образовательных учреждениях уже функционируют службы сопровождения, где несовершеннолетним оказываются различные виды помощи и психологической поддержки. Однако в условиях дефицита коммуникативного общения именно школьный музей может стать одним из факторов успешной адаптации личности школьника в обществе по средствам выстраивания индивидуальных образовательных траекторий (1;31),(4;4,45).

Библиографический список

1. Основные пути повышения эффективности индивидуальной профилактической работы в образовательных учреждениях Республики Хакасия. - Абакан: Хакасское книжное издательство,2010.

2. Национально-региональный компонент и музейная педагогика в образовательном процессе: Аскизский опыт. Сборник практических материалов для учителя. - Абакан: Хакасское книжное издательство, 2006.

3. Национально-региональный компонент : проблемы и перспективы. Материалы районной научно-практической конференции, посвященной 80-летию Аскизского района Национально-региональный компонент : проблемы и перспективы. - Абакан, 2004 .

4. По праву памяти живой: 65-летию Победы в Великой Отечественной войне (1941-1945г.г.) посвящается: сб. стихов /сост. Н.М.Ахпашева, С.И.Губанова. - Абакан, 2010.

УДК 378:659.4

СОЦИАЛЬНЫЙ ИМИДЖ ВУЗА

Шухаренко М.О.

Научный руководитель: к.п.н., доцент Шелуха О.И.

*Кузбасский государственный технический университет
Филиал в г. Новокузнецке*

Понятие имидж вуза определяется как ценностная характеристика, общее представление, состоящее из набора убеждений и ощущений, которое складывается у потребителей образовательных товаров и услуг об учебной организации. Используя данные научной литературы, раскроем основополагающие элементы корпоративного имиджа вуза.

Имидж образовательного товара (услуги), т.е. представления людей относительно уникальных характеристик, которыми, по их мнению, обладает товар или услуга, предоставляемая вузом.

Имидж потребителей образовательного товара (услуги) – это студенты, их родители, работодатели, государственные и муниципальные органы.

Внутренний имидж вуза. То, что говорят о своем вузе студенты, преподаватели, менеджеры является очень важным для формирования и поддержания имиджа вуза. Основными детерминантами внутреннего имиджа вуза являются организационная культура, управление персоналом, образовательная среда и ее социально-психологический климат. Для формирования и поддержания внутреннего имиджа обязательным является наличие и соблюдение всеми морали, законов, обычаев и т.п.

Имидж руководителя и преподавателей вуза. Речь идет об индивидуальном имидже руководителя и каждого преподавателя вуза и включает представления о намерениях, мотивах, способностях, установках, ценностных ориентациях и психологических характеристиках на основе восприятия открытых для наблюдения показателей как внешность, социально-демографическая принадлежность, особенности вербального и невербального поведения, поступки, хобби и другие параметры неосновной

деятельности.

Визуальный имидж вуза, включающий зрительные ощущения, фиксирующие информацию об интерьере и экстерьере зданий, офисов, аудиторий, вспомогательных помещений вуза, внешнем облике преподавателей и студентов, а также фирменной символике вуза как элементе фирменного стиля организации.

Социальный имидж вуза, т.е. представления широкой общественности о социальных целях и роли образовательной организации в экономической, социальной и культурной жизни города, региона, страны в целом. В новокузнецком филиале КузГТУ обучается на очном отделении 1319 студентов, на заочном – 1831, а всего – 3150 студентов. Всего за годы существования вуза (14 лет) подготовлено 4741 специалист. В этом году мы выпускаем 600 дипломированных специалистов.

За последние годы на имидж филиала оказывают влияние происходящие научно-практические конференции всероссийского уровня (например, по туризму, автотранспортному комплексу, актуальным проблемам в области экономических и гуманитарных наук); серьезные победы преподавателей и команд студентов (например, золотая медаль за проект по патриотическому воспитанию, 2-е место во всероссийской олимпиаде по экологии); выдвижение наших студентов на конкурсы, премии городского и областного уровней и т.п. Студенты нашего филиала принимают участие в проектах по экологии, организации культурного сервиса и туризма, модернизации эксплуатации автомобильного транспорта; творческая деятельность включает собственные коллективы песни, эстрадных танцев и т.д.

Но, к сожалению, встречаются студенты, которые плохо учатся, не стремятся заниматься научной и творческой деятельностью, неряшливо или вычурно одеты и тем самым формируют неблагоприятные мифы и легенды о вузе, его работниках, студентах и т.д.

Бизнес – имидж вуза. Вуз – это еще и крупная предпринимательская организация, зарабатывающая солидные деньги путем продажи образовательных товаров и услуг. По Ю.Д. Красовскому «клиентурное поведение» вуза означает проявление оптимальных режимов делового общения представителей вуза с клиентом. Стратегический разворот такого поведения предполагает организацию сервисной службы в вузе, такой, например, как приемная комиссия, Центр развития карьеры, отдел маркетинга вуза, отдел практик, которые активно работают не привлечению клиентов к «основному продукту» вуза – его выпускникам и к образовательным продуктам и услугам вуза.

Таким образом, можно сказать, что имидж вуза формируется для решения тактических задач, он динамичен, должен соответствовать современным требованиям потребителей образовательных услуг. Создать имидж престижного учебного заведения нелегко, а поддерживать его еще труднее.

Библиографический список

1. Красовский Ю.Д. Организационное поведение. – М: ЮНИТИ, 2003.
2. Даулинг Греем Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности. Пер. с англ. – М: Консалтинговая группа «Имидж-контакт», Инфра-М, 2003г.

УДК 378.035.6

ГРАЖДАНСКО-ПАТРИОТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ МОЛОДЕЖИ В ПЕРИОД ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ

Шелуха О.И.

*Кузбасский государственный технический университет
Филиал в г. Новокузнецке*

Патриотическое сознание – это процесс, требующий специального особого внимания, и это должно быть отражено в государственной политике в области образования и воспитания подрастающего поколения. Формирование патриотического мироощущения, миропонимания, приобретенное молодежью в процессе социальной активности, является условием для проявления себя, следуя традициям служения Отечеству в избранных видах профессиональной деятельности и социально значимых поступках. Университетское образование в России всегда рассматривалось не только как место профессионального образования, но и как среда формирования активного гражданина, преданного своей стране. Для достижения этой цели прогрессивные педагоги предлагали дать студентам больше самостоятельности в обучении, в процессе овладения специальностью развивать в молодых людях стремление самостоятельно мыслить и отстаивать свою точку зрения. Университет был призван создать человека в самом лучшем и возвышенном смысле этого слова.

Стремительное изменение общественно-политического строя и экономической системы страны поставило всех граждан России перед необходимостью работать в условиях рыночной экономики без опоры на исторические основы данного вида деятельности. Поэтому к традиционным составляющим гражданственности и патриотизма должны быть подключены соответствующие новым реалиям умение жить в условиях рынка, соблюдение этики деловых отношений, цивилизованное ведение бизнеса, направленность деловой активности каждого на развитие страны.

Период получения профессии – это один из самых благоприятных периодов дальнейшего патриотического воспитания учащейся молодежи. Педагогические аспекты этого процесса состоят в целенаправленном процессе приобщения студентов к нормам и ценностям демократического общества, создание в вузе среды, моделирующей общество, живущей по законам демократии, организации участия студентов в процессе

демократизации жизни в вузе, соблюдении прав студентов, оказании им помощи в приобретении и накоплении личного опыта защиты демократических прав и свобод человека. В этом контексте необходимо понимать, что цели гражданско-патриотического воспитания студентов являются приоритетными для любого вуза, носят комплексный, системный характер и предполагают решение следующих задач:

- формирование у студентов гражданской позиции и патриотического сознания;
- формирование культурных, нравственных, патриотических норм и установок у студентов;
- создание условий для творческой и профессиональной самореализации личности студента;
- укрепление и развитие традиций вуза в сфере общественной деятельности.

В соответствии с этим в каждом вузе следует разработать и поэтапно реализовывать воспитательные программы, где основными направлениями должны стать:

I. Гражданско-патриотическое воспитание, направленное на формирование и развитие личности, обладающей качествами гражданина – патриота Родины и способной выполнять гражданские обязанности.

II. Духовно-нравственное и культурно-эстетическое воспитание, которое неразрывно связано с патриотическим воспитанием. Ориентация на духовные ценности и нравственное поведение является одним из показателей уровня развития общества.

III. Спортивно-оздоровительное, физическое воспитание в современных условиях нацелено на формирование здорового образа жизни, на становление личностных качеств, которые обеспечат молодому человеку психическую устойчивость в нестабильном обществе.

Особое внимание должно быть уделено:

- педагогической поддержке, заключающейся в участии профессорско-преподавательского состава в гражданско-патриотическом воспитании студентов и активизации работы института кураторства, методическом руководстве подготовкой проектов и целевых программ студенческих объединений-сообществ;

- научно-методической поддержке, которая может выражаться в создании научно-методических разработок, проведении конференций, круглых столов, обучающих программ гражданско-патриотического характера для студентов и преподавателей, способствующих эффективной реализации воспитательной функции вуза;

- организационно-управленческой поддержке всей воспитательной работе в вузе в целом, сутью которой является ориентация на конкретный конечный результат при общем стремлении к повышению эффективности воспитательных воздействий. Регулярное изучение, обобщение, распространение положительного опыта гражданско-патриотической

работы.

Успех процесса гражданско-патриотического воспитания определяется степенью социальной зрелости студента, которое проявляется в его стремлении совершенствовать все стороны жизни демократического общества через социальную активность и творческую созидательную деятельность. Гражданская зрелость молодого человека определяется поведением личности в обществе, умением согласовывать личные и общественные интересы и включает в себя зрелость трудовую и политическую. Реальным проявлением гражданской зрелости является деятельность молодого человека. В студенческие годы она выражается в отношении к учебе, овладении будущей профессией, участием в жизни учебного заведения, своего города, региона на том уровне, на котором это возможно в студенческие годы. К концу обучения в вузе у студентов должны быть сформированы основные параметры профессиональной зрелости – ориентация в профессиональной области, готовность к продолжению обучения или получения дополнительного образования в случае определенных изменений на рынке труда.

Результатом гражданско-патриотической направленности учебно-воспитательного процесса в ВУЗе должно стать повышение адаптационных возможностей молодых специалистов в обществе и профессиональной деятельности, умение разбираться в политических процессах, противостоять негативным процессам в социуме через личный вклад в оздоровление микросреды, повышение конкурентоспособности молодых людей на рынке труда, формирование способности защитить себя в условиях рыночной экономики. Новые социальные ориентиры вызвали к жизни и требуют поддержки и развития таких качеств, как деловитость, творческая самостоятельность, самодисциплинированность, успешность личности. При этом молодым людям постсоветского государства должны быть присущи любовь и преданность своему Отечеству, понимание общественного долга.

В ближайшее время в активную гражданскую жизнь вступают россияне, которые выросли в социально-экономических условиях, отличающихся от жизни их родителей, что создает объективные условия для образования разрыва связи между поколениями, поэтому патриотическое воспитание молодежи на исконно российских ценностях приобретает особое значение. В случае отрицания исторического наследия полным хозяином своего времени станет поколение, не имеющее связи с прошлым.

Библиографический список

1. Государственная программа «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2006-2010годы». – М., 2006.
2. Козловская Т.В. Духовная ориентация гражданско-патриотического воспитания в техническом вузе [Текст] : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.00 / Татьяна Викторовна Козловская ; [Ростовский государственный педагогический университет]. – Ростов н/Д, 2009. – 23 с.

3. Лутовинов В.И. Патриотическое воспитание подрастающего поколения. // Педагогика. 1997. № 3.С.29.

УДК 616.05.851

НАРУШЕНИЯ МЫШЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ПАТОПСИХОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ

Балицкий А.В., Савостьянова А.Ю.

Научный руководитель: доцент Авдонина Л.П.

Гродненский медицинский университет

г. Гродно

Сибирский государственный индустриальный университет

г. Новокузнецк

Социальному работнику при исполнении своего служебного долга приходится использовать знания по медицинской психологии, например, о патопсихологических проблемах личности. Для диагностики и последующего направления больного на лечение к специалисту необходимо четко представлять, что нужно исследовать в конкретном случае: мотивы, установки, интересы, ценности, конфликты, интерперсональные связи и т.д.

Б.В. Зейгарник, описывая нарушения личности, акцентирует внимание на наиболее разработанных в отечественной психологии теоретических понятиях, основанных на деятельностном системном анализе. При этом деятельность исследуется через анализ изменения мотивов. Специально проведенные исследования деятельности больных с патологией психики выявили нарушение структуры иерархии мотивов. При различных психических заболеваниях отмечаются отклонения в формировании адекватного уровня притязаний в сравнении с нормой, формируются различные патологические потребности и мотивы, нарушается смыслообразование, возможность саморегуляции и опосредования поведения, критичность и спонтанность поведения.

М.С. Лебединский, В.Н. Мясищев рассматривают связь многих болезней, их возникновение и течение с личностью больного. Они выделяют распад, деградацию личности в результате органического поражения головного мозга; патологическое развитие личности (психопатии); патологические реакции и развитие в форме неврозов.

Эндогенные заболевания (МДП и шизофрения) генетически детерминированы, однако особенности личности нередко являются одним из условий развития психоза. В динамике шизофрении, эпилепсии и органических заболеваний наступают изменения личности, характерные для данного заболевания. Выделяют два основных метода исследования личности – клинический и лабораторный. Первый основан на наблюдении за больным и беседах с ним, второй предполагает использование

разнообразных тестов. Изучение истории жизни человека происходит с помощью «анамнестического», или биографического, метода. Необходимо собрать сведения о больном не только с его слов, но и со слов его близких.

Многое узнать о личности больного можно из реальных взаимодействий во время групповой психотерапии. Клиенты социального работника могут иметь различные нарушения личности, и очень важно диагностировать их на ранней стадии развития, чтобы обеспечить больному квалифицированную и своевременную помощь.

Исследователи проблемы в первую очередь говорят о нарушении мышления. Мышление – это деятельность, опирающаяся на систему понятий, направленная на решение задач, подчиненная цели, учитывающая условия, в которых эта задача осуществляется. Нарушения операциональной стороны мышления проявляются в актуализации случайных, слабых или конкретно-ситуационных связей.

Возможны нарушения мотивационной сферы (нецеленаправленность ассоциаций, разноплановость суждений, снижение критичности, резонерство). В различных формах может проявляться патология мышления (нарушение операциональной стороны мышления, нарушение динамики мышления, нарушение личностного компонента мышления). При всем многообразии нарушения операциональной стороны мышления можно свести к двум крайним вариантам: снижение уровня обобщения; искажение процесса обобщения. При снижении уровня обобщения в суждениях больных доминируют непосредственные представления о предметах и явлениях.

Вместо выделения обобщенных признаков больные используют конкретно-ситуационные сочетания, у них отмечаются трудности абстрагирования от конкретных деталей (например, общее между диваном и книгой в том, что «а диване можно читать»). Подобные нарушения могут быть в легкой, умеренно выраженной и выраженной степенях. Эти нарушения встречаются при олигофрении, тяжелых формах энцефалита, а также при органических поражениях головного мозга другого генеза с деменцией. Однако говорить о снижении уровня обобщения можно в том случае, если этот уровень был у человека ранее, а затем снизился, что и происходит с больными эпилепсией, органическими поражениями ЦНС, последствиями травм головного мозга.

У больных же олигофренией отмечается недоразвитие понятийного, абстрактного мышления, а именно процессов обобщения и отвлечения. При искажении процесса обобщения больные руководствуются чрезмерно обобщенными признаками, неадекватными реальным отношениям между предметами. Отмечается преобладание формальных, случайных ассоциаций, уход от содержательной стороны задачи. У больных возможны нарушения динамики мыслительной деятельности. В психиатрической практике можно выделить два часто встречающихся нарушения динамики мышления: лабильность мышления и инертность мышления.

Лабильность мышления заключается в неустойчивости способа выполнения задания. Уровень обобщения у больных соответствует образованию и жизненному опыту. Испытуемым доступны обобщение, сравнение, понимание условного смысла, перенос.

Однако наряду с правильно обобщенными решениями отмечаются решения на основе актуализации слабых, случайных связей или конкретно-ситуационное объединение предметов, явлений в группу. У больных с проявлениями лабильности мышления повышена так называемая «откликаемость», они начинают реагировать, вплетать в свои рассуждения любой случайный раздражитель из внешней среды, нарушая инструкцию, утрачивая целенаправленность действий, ассоциаций.

Инертность мышления – выраженная тугоподвижность переключения с одного вида деятельности на другой, затрудненность изменения избранного способа своей работы. Инертность связей прошлого опыта, трудности переключения могут привести к снижению уровня обобщения и отвлечения.

Нарушение личностного компонента мышления. К этим нарушениям относятся разноплановость суждений, резонерство, нарушение критичности и саморегуляции. Критичность мышления предполагает сличение получаемых результатов с условиями задачи и предполагаемыми итогами. Больные, однако, могут актуализировать неадекватные связи и отношения, которые приобретали смысл из-за измененных установок больных шизофренией или в результате трудностей осмысливания содержания предложенных задач для олигофренов. В данном случае можно говорить о некритичности мышления. Разноплановость – нарушение мышления, заключающееся в том, что суждения больных о каком-нибудь явлении протекают в разных плоскостях. Резонерство – склонность к «бесплодному мудрствованию», тенденция к многоречивым рассуждениям.

Нарушение саморегуляции – это невозможность целенаправленной организации своих мыслительных действий. При этом испытуемым могут быть доступны сложные обобщения, логические операции, но в результате расплывчатости мышления, его нецеленаправленности выявляется неспособность решения поставленных задач (больные шизофренией).

Расстройства ассоциативного процесса проявляются в болезненном изменении темпа, нарушении стройности и целенаправленности мышления.

К нарушениям стройности мышления относятся:

- разорванность мышления – нарушение смысловых связей между членами предложения при сохранности грамматического построения фразы;
- бессвязность – нарушение и смысловой речи, и синтаксического строя речи;
- вербигерации – своеобразные стереотипии в речи до бессмысленного нанизывания сходных по созвучию слов;
- парагномен – действие под влиянием внезапного нелепого умозаключения;

– паралогическое мышление – отсутствие адекватной логики.

К нарушениям целенаправленности мышления относятся следующие:

– патологическая обстоятельность;

– резонерство;

– дементная детализация;

– персеверация;

– символизм. В отличие от общепринятой системы символов, усматривание больными обычных символов там, где они не играют символической роли;

– аутическое мышление. Отрыв от реальной действительности, погружение в мир воображения, фантастических переживаний.

К патологии суждений относятся:

– бредовые расстройства - ложные умозаключения. Различают паройяльный бред - систематизированный бред без систематизации; параноидный бред - характеризуется наличием бредовых идей, которые чаще не имеют достаточно стройной системы; парафренный бред - сочетается с нарушениями ассоциативного процесса (разорванность, резонерство и символизм);

– бредоподобные расстройства - ложные умозаключения, связанные с расстройством воли, влечений, эмоциональными нарушениями, отличаются от бредовых отсутствием тенденции к систематизации, кратковременностью, возможностью частичной коррекции методом разубеждения;

– сверхценные идеи - аффективно насыщенные стойкие убеждения и представления;

– навязчивые идеи - неправильные мысли при критичном к ним отношении, но невозможности избавиться.

Нарушения мышления по темпу:

– ускоренное мышление;

– скачка идей (наблюдается в маниакальной фазе при МДП);

– ментизм, или мантизм - возникающий помимо воли больного наплыв мыслей (при шизофрении);

– замедленное мышление (во время депрессивной фазы при МДП), а также тугоподвижность, ригидность (при эпилепсии).

Если социальный работник владеет перечисленными знаниями на достаточном уровне, он сможет оказать клиенту разумную помощь в нужном месте и в нужное время.

УСТАНОВКИ ЛИЧНОСТИ НА ФОРМИРОВАНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ, СТИЛЯ ПОВЕДЕНИЯ В ПЕРИОД ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТА

Шевцов Н.В.

**Научные руководители: к.ф.н., доцент Конюхова Т.В.,
к.п.н., доцент Конюхова Е.Т.**

Томский политехнический университет,

г. Томск

Кузбасская государственная педагогическая академия,

г. Новокузнецк

Установки человека интегрируют в себе ценностное отношение к миру, к деятельности, прошлый опыт, различные стратегии поведения человека в системе социокультурного, профессионального взаимодействия и выступают детерминантой качества жизни.

В ситуации выбора жизненных целей личность опирается на систему сложившихся социально-психологических установок, ценностей профессиональной деятельности, которые становятся доминантными в оценке субъекта своего качества жизни. По Д.Н. Узнадзе (2008), установка субъекта, как системное образование, представленное структурой мотивов, волевых устремлений, направленности личности на определенную систему ценностей, определяет 90% успеха выполняемой им деятельности. Она обеспечивает упорядоченность, целенаправленность, легкость поведения, деятельности, приобретения опыта, позволяет человеку осознавать высокую значимость предстоящих действий, преодолевать препятствия, сохранять устойчивость функционирования необходимых навыков, уверенность в достижениях.

Установка (цель) реализуется в виде целевой установки к решаемой задаче по достижению результата, включенности в процесс, проявлению инициативы, оценке ресурса, расширения спектра своего целеполагания. Смысловые установки вносят новый смысл в улучшение условий, преобразования жизненного пространства в направлении повышения качества жизни.

Рост качества жизни является следствием социализации молодого человека в многоуровневой системе образования, что отражается в индивидуальной продуктивности. Система интегрированной подготовки молодого человека к жизни и профессии в образовательном пространстве выдвигает задачи освоения студентом социальных ролей, овладения социально-профессиональными способностями и умениями, тем самым, формируя социально-психологические установки на рост качества жизни.

Концепция образования указывает на необходимость поиска новых подходов, которые позволят выявить особенности (социокультурные,

личностные, экономические и др.), взаимосвязи оценки качества жизни субъекта в процессе социализации. Актуальным предметом изучения становятся результаты диагностики, анализа личностных, социокультурных, социально-психологических детерминант качества жизни субъекта, специально-организованное воздействие на личность путем предъявления и освоения систематизированных знаний, умений и навыков, посещение тренингов, что позволяет личности успешно включаться в изменяющийся социокультурный контекст жизни.

Целью нашего исследования стало выявление индивидуально-типологических характеристик, стилей поведения (Томас-Килменн), социально-психологических установок (О.Ф. Потемкина) у студентов. В качестве методов статистической обработки результатов использовали описательную статистику, трехуровневую шкалу выраженности социально-психологических установок, факторный анализ с помощью программы SPSS.13 для Windows (версия 13.0). Объем выборки составил около 80 человек.

Проведенное исследование показало, что установка как избирательная прогнозирующая активность, имеет в своей основе типологическую природу, настраивает человека на достижение. Благодаря осознанности и динамичности установки, личность изменяет результаты своей деятельности, обеспечивает переход на новую позицию согласно изменённой среде, поставленным задачам, планам и др. Типологические особенности создают резервный потенциал достижений, проявляются в единстве с деятельностью, тем самым, обеспечивая соответствующее качество жизни.

К. Юнг (1995) характеризует установки личности на экстраверсию как направляющую активность индивида на объективный, внешний мир и интроверсию – на внутренний мир индивида. Одна из установок доминирует и осознается. Экстравертные и интровертные предпочтения студентов сказываются на его социабельности, определяют формы, способы организации учебно-воспитательного процесса, с помощью которого можно мотивировать человека на приобретение знаний, профессиональных, личностных, социальных компетенций уже в процессе подготовки. Знание социально-психологических характеристик экстраверта и интроверта позволяет обеспечить личностно-деятельностный подход в образовательном пространстве вуза, определяет систему предпочтений и специфику реакций человека, являются основой социализации, формирования в процессе профессиональной подготовки индивидуальных черт характера, навыков, стилей деятельности, адаптивных возможностей, организации качества своей жизни.

Студенты ассоциируют качество жизни с оплатой за труд (40%), направленностью на поиск высокооплачиваемой работы, 21% студентов связывают – с наличием собственного жилья, 15% – со здоровым образом жизни, 10% – с медицинскими препаратами и приборами, 5% – с полученным всесторонним образованием, 5% – с профессией, 4% – с

качественными продуктами питания. Факторным анализом с помощью Варимакс-вращения выделилось 7 субфакторов, среди которых с высоким факторным весом доминирует фактор «обеспеченность эффективной жизнедеятельности» (.88). Он характеризуется оценкой наличной ресурсной базы, обеспеченности, ориентацией на поиск средств, направленностью на материальную защищенность, материальную компоненту качества жизни. Фактор «профессиональная подготовка» (.30) имеет низкий факторный вес, что достаточно реально для студентов. Наблюдение показывает, что студент не уверен в возможности самореализоваться в приобретаемой профессии.

Студенты не относят к наиболее значимым факторам «состояние здоровья» (.43), «обеспеченность базовых потребностей» (.42), они не являются высокостатусными. Вызывает сожаление, что фактор «культурный потенциал» (.31) у студентов также имеет невысокий факторный вес, что отражается в обеднении социокультурного пространства взаимодействия людей. Аналогичное положение в группе студентов с фактором «трудовая деятельность» (.32). Полученный результат явно свидетельствует об упущенной возможности формирования социально-психологической установки отношения к труду в процессе профессиональной подготовки.

Таким образом, выявленные факторы качества жизни объясняют ценность каждого из них для испытуемых в студенческом возрасте.

Выявление установок управления поведением в конфликтной ситуации (Томас-Килменн) показало, что у студентов доминирует стиль сотрудничества (36%), компромисса (34%), минимальное значение у стиля соперничества (8%). Кроме установок управления поведением, у испытуемых присутствуют пары-варианты смешанных типов: соперничество-компромисс, сотрудничество-приспособление, сотрудничество-избегание, соперничество-избегание, соперничество-приспособление, избегание-приспособление с устойчивыми связями в диапазоне ($r=0.56-0.82$ при $p<0.05$), что дает основание субъекту экспериментировать с новыми типами поведения, создавать свои копинг-стратегии замещающего поведения в процесс социализации, профессионализации и интериоризации.

Доминирующее положение среди социально-психологических установок, которые являются основными детерминантами сформированности знаний о социуме, создании условий, разработки системы социализации человека, обеспечения высокого качества жизни людей у студентов занимает установка на свободу (6.22б.), как ценность самореализации в условиях социума. Установка на результат (6.17б.) свидетельствует о завышенной самооценке наличного потенциала будущими специалистами. Выявлено противоречие между тем, что испытуемые соотносят смысл понятия «качество жизни» с фактором «обеспеченность эффективной жизнедеятельности (ресурсы, средства, материальная защищенность)», но при этом, социально-психологическая установка на деньги (среднее значение 3.91б. при $p \leq 0,05$.) у студентов (3.58б.), что

вызывает затруднения в интерпретации полученного результата. Студенты ориентированы на власть (4.17б.), хотя опыта применения властных функций в социально-культурной и профессиональной сферах у них пока недостаточно. Установка на альтруизм (4.23б.) вносит оптимальный вклад в формирование содержания, смысла и качества жизни, чему способствует одобрение, положительная оценка результатов деятельности, успешное вхождение в разные социальные группы, умение налаживать оптимальное взаимодействие, включенность в специально-организованное обучение нормам и правилам жизни в обществе, взаимоотношениям в профессиональной деятельности. Эгоистические устремления характеризуют студентов (5.00б.) в условиях отсутствия тесных эмоциональных отношений, переживания неудовлетворённости и недоверия к социальной политике общества и др. Показатель установки на труд (5.41б.), характеризуется средней степенью выраженности. Это свидетельствует о том, что в социально-образовательной сфере не воспитывается позитивное отношение к труду, акцентируется внимание на возможности обеспечить материальное благополучие, не включаясь в процесс труда, не создавая условия для творческой и личностной самореализации и др.

Таким образом, на качество жизни будущих специалистов, как феномена социокультурной деятельности, оказывают влияние факторы социально-психологических детерминант развития личности, связей управления, регулирования стилей поведения, сложившихся социально-психологических установок. Индивидуально-типологические характеристики экстравертов и интровертов определяют систему предпочтений и специфику реакций человека, являются основой социализации, формирования в процессе профессиональной подготовки индивидуальных черт характера, навыков, стилей деятельности, адаптивных возможностей человека в социуме. Но при этом необходимо учитывать, что реальность, в которой пребывает современный человек, характеризуется отсутствием внимания к глубинам внутреннего человеческого мира, к личностному постоянству и целостности, несформированностью психологической культуры, динамичностью социума, гибкостью и отсутствием устойчивости при выборе ценностей, что не гарантирует реализацию необходимого комплекса мероприятий формирования молодого человека. Полученные результаты ориентируют на создание программ развития в специально организованных условиях профессиональной подготовки в образовательном пространстве вуза и определяют стратегию исследования социально-психологических установок в определении «качества жизни».

НАЦИОНАЛЬНАЯ НЕПРИЯЗНЬ В ПОДРОСТКОВОМ ВОЗРАСТЕ

Фенстер М.

Научный руководитель: Латынина Д.Н.

Кузбасская государственная педагогическая академия

г. Новокузнецк

Острота межэтнических конфликтов детерминирована совокупностью факторов: разрушением социально-экономических, политических, идеологических взаимосвязей; преступной активизацией военных конфликтов; игнорированием конфессиональных и национальных идеалов, ценностных установок; отсутствием хорошо продуманной и всесторонне обоснованной концепции национальной политики; неконтролируемой миграцией; ростом национального самосознания ранее репрессированных народов. В этих условиях резко повышается актуальность и значимость национально-культурных установок, ценностно-символических аспектов бытия национальных социумов, специфических особенностей конкретных этносов. [4]

Нетерпимость превратилась в одну из крупнейших глобальных проблем современного мира. Ее суть заключается в отрицании и подавлении различий между отдельными людьми и культурами. Возведенная на уровень коллективной и даже государственной позиции, нетерпимость подрывает принципы демократии и приводит к нарушению индивидуальных и коллективных прав человека. Нетерпимость выступает противником многообразия, которое составляет важнейший обогащающий фактор человеческого развития. [5]

Подростковый возраст в этом смысле является потенциально опасным периодом развития человека. В этом возрасте весьма вероятным является проявление повышенной агрессивности и формирование девиантного поведения, которые могут стать причиной развития национальной неприязни.

Поэтому целью нашего исследования является анализ и изучение национальной неприязни в подростковом возрасте. Было высказано предположение о том, что если подросток живёт в среде, где нетолерантное отношение является нормой, то его уровень национальной неприязни будет выше, чем у подростка, не живущего в такой среде.

Использовались следующие методики:

1) методика диагностики общей коммуникативной толерантности (В.В. Бойко); [3]

2) экспресс-опросник «Индекс толерантности» (Г.У. Солдатова, О.А. Кравцова, О.Е. Хухлаев, Л.А. Шайгерова); [3]

3) типы этнической идентичности (Г.У. Солдатова, С.В. Рыжова); [3]

4) авторский опросник по национальной неприязни, который состоит

из 20 вопросов. Он составлен в виде теста, где на некоторые вопросы тестируемые могут дать свой ответ, а в некоторых должны выбрать из представленных. Вопросы выражают отношение к представителям других национальностей и проявлению этнической интолерантности.

Всего было обследовано 67 подростков 11-15 лет двух средних общеобразовательных школ г. Новокузнецк, условно названных шкала «А» и школа «В». При обработке материалов использовался коэффициент корреляции Пирсона. После проведённых нами методик, мы получили следующие результаты.

Исследуемые 6 «Б» школы «В» в отличие от остальных детей в среднем по классу имеют низкий уровень национальной неприязни, что свидетельствует о том, что большей части диагностируемых присуще толерантное отношение к другим людям.

6 «А» школы «А» в «методике диагностики общей коммуникативной толерантности» (В.В. Бойко), показали высокий уровень неумения скрывать или сглаживать неприятные чувства при столкновении с некоммуникабельными качествами партнеров.

В экспресс-опроснике «Индекс толерантности» (Г.У. Солдатова, О.А. Кравцова, О.Е. Хухлаев, Л.А. Шайгерова) средний балл по всем классам был в рамках среднего значения. Это свидетельствует о том, что у таких детей имеется сочетание как толерантных, так и интолерантных черт. В одних социальных ситуациях они ведут себя толерантно, в других могут проявлять интолерантность.

6 «Б» школы «А» в тесте «типы этнической идентичности» (Г.У. Солдатова, С.В. Рыжова), как и в остальных классах, показал средний уровень этнонигилизма, этнической индифферентности, этноэгоизма, этноизоляциялизма, и высокий уровень нормы (позитивная этническая идентичность), этнофанатизма. На этой основе можно сделать вывод, что одним детям из этого класса свойственно толерантное отношение к представителям других народов, а у других в свою очередь развита в значительной степени теория национального превосходства.

6 «А» и 6 «Б» школы «В» в большинстве свойственно не предвзятое отношение к людям других национальностей. Что отчётливо видно в тесте «типы этнической идентичности» (Г.У. Солдатова, С.В. Рыжова).

Была проведена корреляция созданного нами опросника и методики диагностики общей коммуникативной толерантности (В.В. Бойко). На основании данных корреляционного анализа были выявлены следующие взаимосвязи:

1) в 6 «А» школы «А» это взаимосвязь ($p \leq 0,01$) между национальной неприязнью и категоричностью или консерватизмом в оценках других людей, и взаимосвязь между национальной неприязнью и нетерпимостью к физическому или психическому дискомфорту, создаваемому другими людьми;

2) в 6 «Б» школы «А» это взаимосвязь ($p \leq 0,05$) между национальной неприязнью и стремлением подогнать партнера под себя, сделать его

«удобным».

Итак, проведя наши диагностические методики нам частично удалось доказать взаимосвязь между средой проживания подростка и уровнем его толерантного или интолерантного отношения к другим народам.

Основная масса учащихся не всегда ведёт себя корректно и адекватно в возникших ситуациях. Большая часть из исследуемых имеет средний или низкий уровень национальной неприязни, некоторые дети имеют высокий уровень позитивной этнической идентичности, но, к сожалению, есть дети, у которых уровень национального превосходства выше нормы. Некоторые дети показали высокий уровень неумения скрывать или сглаживать неприятные чувства при столкновении с некоммуникабельными качествами партнеров.

Таким образом, проблема толерантности, как было выявлено в ходе исследования, является одной из острейших проблем школы.

Библиографический список

1. Бутенко А.П. Нация, национализм, суверенитет [Текст] / А.П. Бутенко // Социально – политический журнал. – 1998. – №3. С.113.
2. Золотухин В.М. Две концепции толерантности [Текст]/ В.М. Золотухин. – Кемерово,1999 – С.138.
3. www.k-obr.spb.ru/downloads/296/metodika.doc
4. Резолюция ООН по объявлению Международного года толерантности. М.,1994.
5. Толерантность и согласие: Материалы международной конференции «Толерантность, взаимопонимание и согласие». М.,1997

УДК 378.17

ИССЛЕДОВАНИЕ СОДЕРЖАТЕЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ПСИХИЧЕСКОГО ЗДОРОВЬЯ У СТУДЕНТОВ ВУЗА

Алексеева Н.С.

Научный руководитель: Самойлик Н.А.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

В современной психологии проблема психического здоровья представляется наиболее актуальной. Такое состояние обусловлено следующими причинами. Во-первых, психическое здоровье является одним из основных критериев, составляющих здоровье личности. Поэтому сегодня, говоря о здоровье, нужно иметь в виду не только физическое состояние человека, но и состояние его психо-эмоциональной сферы, степень его социальной адаптации. Во-вторых, проблема психического здоровья на протяжении нескольких веков привлекала и привлекает внимание многих исследователей из самых разных областей науки и практики: медиков,

психологов, педагогов, философов, социологов и др. И, в-третьих, в настоящее время проблема психического здоровья населения приобретает все большую остроту практически для всех стран мира. Это связано, прежде всего, с нестабильностью социально-экономических отношений, эмоциональным перенасыщением и дестабилизацией духовной сферы человека.

Долгие годы психическое здоровье человека рассматривалось только в рамках медицинской науки – *ПСИХИАТРИИ* (изучены основные тенденции и особенности протекания и лечения психических болезней – шизофрении, эпилепсии, маниакально-депрессивного психоза, психопатий и др.) и *НЕВРОПАТОЛОГИИ* (психические расстройства при различных неврозах и других патологических нарушениях функционирования нервной системы), которая считала и продолжает рассматривать их как «духовные приложения» к телесным срывам, либо как следствие несовершенства мира.

Огромная заслуга в постановке проблемы и привлечении к ней внимания широкой общественности принадлежит академику Владимиру Михайловичу Бехтереву.

Однако, несмотря на продолжительный интерес ученых разных направлений на психическое здоровье, до настоящего времени не выделена типология подходов к данному понятию.

В качестве критериев психического здоровья наиболее распространенными на сегодняшний день представляются: самосознание, эмоциональная устойчивость, эффективная адаптация, саморегуляция, гармония и идентичность личности. Исследованием психического здоровья занимались психологи различных направлений, среди которых А.Ф.Лазурский, О.С.Васильева, И.В.Дубровина, В.Э.Пахальян, А.Маслоу, Т.Рибо, Э.Эриксон, А.А. Меграбян и другие [1, с. 60].

В современных, все более усложняющихся, напряженных условиях жизни огромное влияние на общее и психическое здоровье человека, населения в целом приобретает широкий перечень социальных факторов. Психическое нездоровье в той или иной форме, в свою очередь, является запускающим моментом в развитии телесных заболеваний либо фактором, препятствующим выздоровлению [2, с. 66].

В результате проведенного опроса, целью которого было выявление знаний студентов о психическом здоровье, были получены результаты, свидетельствующие о смещении акцента в сторону психического состояния. В опросе приняли участие 78 студентов, опрашивались студенты исторического факультета (49 человек, среди которых 11 юношей и 38 девушек) и факультета педагогики и психологии (29 человек, среди которых 5 юношей и 24 девушки) в возрасте 17 лет. Формой опроса была выбрана анонимная социометрическая анкета, специально разработанная для исследования.

Результаты студентов исторического факультета показали, что 86% знают или встречались с понятием «психическое здоровье» и 14 % вовсе не знакомы с данным понятием. По просьбе оценить уровень своего здоровья

по 10-ти бальной шкале, в среднем было получено 7 баллов, что говорит о достаточно высокой оценке. На вопрос, «какие виды здоровья вы можете назвать» всего было названо 5 видов здоровья. Причем первое место было отдано физическому здоровью (55%), на втором месте оказалось психическое здоровье (51%), на третьем – психологическое здоровье (8%). 45% не назвали ни одного вида здоровья. Данные отражены на рисунке 1.

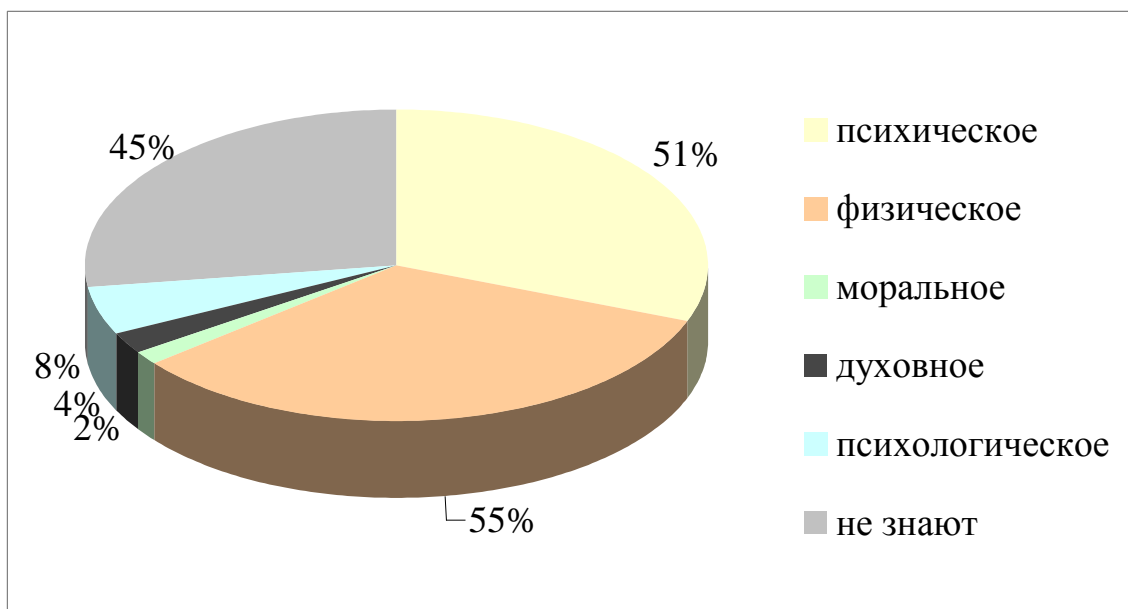


Рисунок 1 – Диаграмма видов здоровья, названных в анкете у студентов ИФ

В качестве критериев психического здоровья были названы шесть составляющих, среди которых доминирует психическое (51%) и эмоциональное состояние (20%). 12% не смогли дать определение психическому здоровью. Данные представлены на рисунке 2.

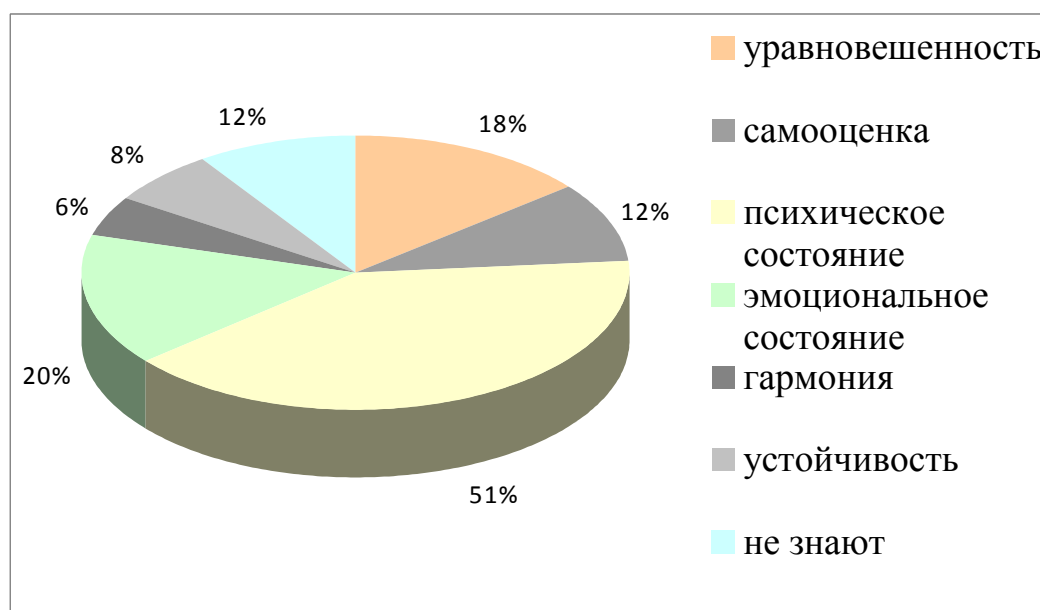


Рисунок 2 – Представления о содержательных характеристиках психического здоровья у студентов ИФ

Характеристики психического здоровья по степени важности распределились следующим образом: первое место было отдано эффективной адаптации (способности человека эффективно и быстро приспосабливаться к изменяющимся условиям), на втором месте в структуре психического здоровья была названа идентичность личности, на третьем месте – гармония, на четвертом – самосознание, на пятом месте – эмоциональная устойчивость и на шестом – саморегуляция.

Иные результаты были получены у студентов факультета педагогики и психологии. Все студенты встречались с понятием «психическое здоровье» и имеют представления об этом составляющем здоровья личности. В среднем, уровень здоровья был оценен ими в 7 баллов. На вопрос, «какие виды здоровья вы можете назвать» было названо 5 видов здоровья. Причем аналогично первое место было отдано физическому здоровью (96%), второе место – здоровью психическому (72%), и 21% назвали психологическое и духовное здоровье, 3% не назвали ни одного вида здоровья. Данные можно увидеть на рисунке 3.

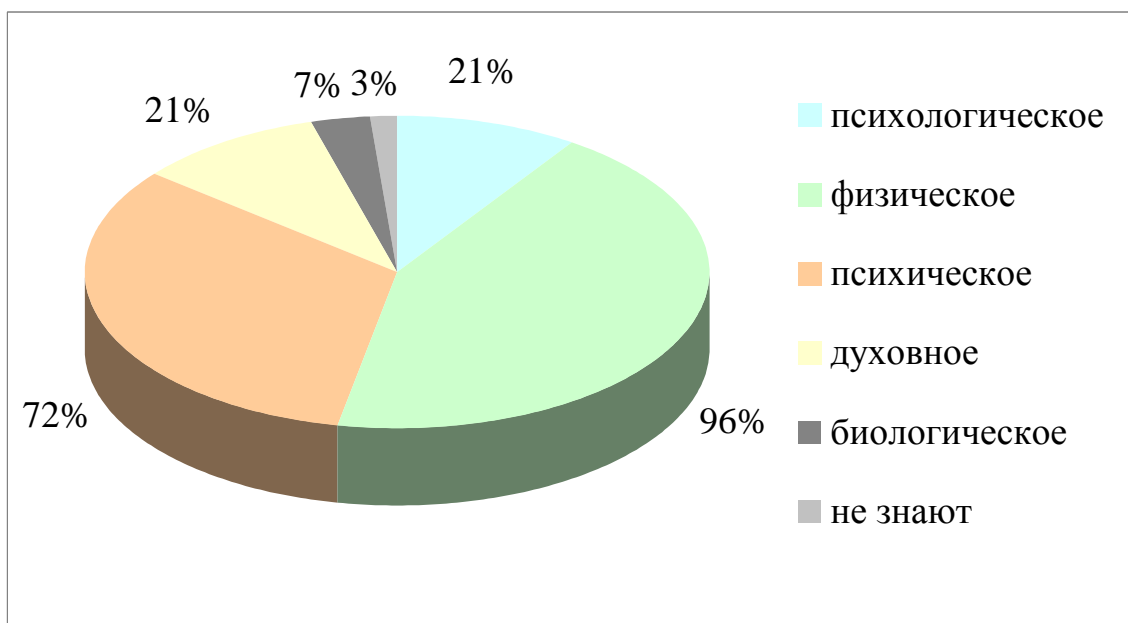


Рисунок 3 – Диаграмма видов здоровья, названных в анкете у студентов ФПиП

Дать определение психическому здоровью не смогли только 14% опрошенных, 55% определили его как психическое состояние, 21% - как уравновешенность, 17% охарактеризовали как эмоциональное состояние, 14% - как гармонию и по 3% пришлось на эффективную адаптацию, устойчивость и самооценку. Данные отражены в диаграмме, представленной на рисунке 4.

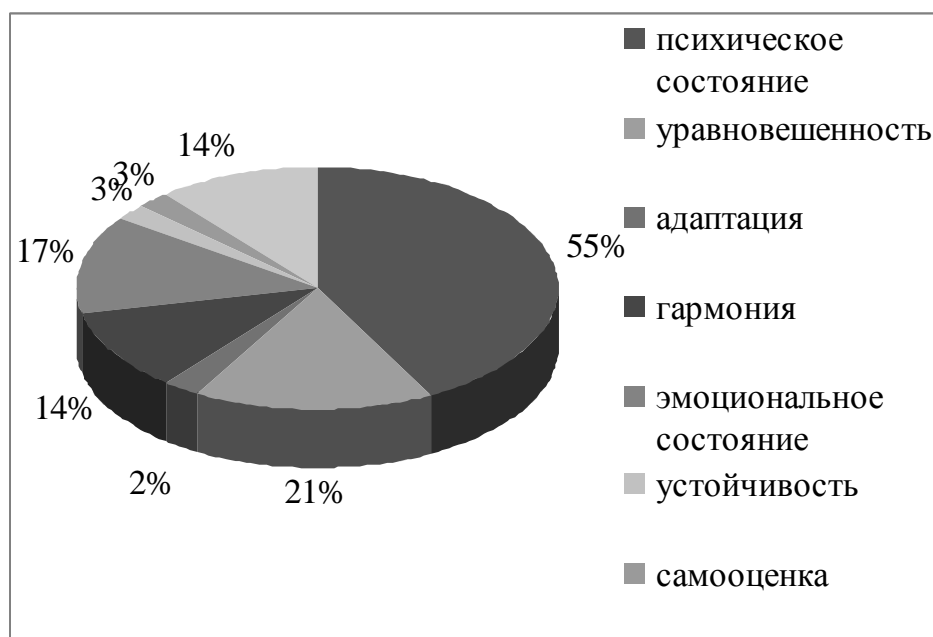


Рисунок 4 – Представления о содержательных характеристиках психического здоровья у студентов ФПиП

Характеристики психического здоровья по степени важности распределились следующим образом: на первом месте аналогично была названа эффективная адаптация, на втором – саморегуляция, на третьем – идентичность личности, на четвертом – эмоциональная устойчивость, на пятом – гармония и на шестом месте – самосознание.

Проведенное исследование показало, что из всех составляющих здоровья человека, по числу названных, предпочтение отдают здоровью физическому и психическому, что, безусловно, говорит об их значимости, взаимосвязи и взаимообусловленности. Психическое здоровье в большей мере определяет здоровье физическое – психическое, являясь свойством мозга, становится фактором, изменяющим организм [3, с. 556]. Что касается оценки своего здоровья, то все студенты присвоили ему достаточно высокий показатель – 7 баллов, однако не следует рассматривать его как объективный.

Студенты факультета педагогики и психологии, в отличие от студентов исторического факультета все встречались с понятием «психическое здоровье». Предположительно фактором, обуславливающим, такой результат является выбор и специальность их будущей профессии. Проанализировав критерии психического здоровья студентов двух факультетов, можно сделать вывод о том, что под психическим здоровьем, прежде всего, понимается психическое и эмоциональное состояние, а наиболее важной характеристикой психического здоровья считают эффективную адаптацию.

Библиографический список

1. Никифоров, Г.С. Психология здоровья [Текст] /Г.С. Никифоров. – СПб.: Речь, 2003. – 256 с.
2. Васильева, О.С. Психология здоровья человека [Текст] /О.С.

Васильева, Ф.Р. Филатов. – М.: Издательский центр «Академия», 2001. – 352с.

3. Ермаков, П.Н. Психология личности [Текст] /П.Н. Ермаков, В.А.Лабунская. – М.: Эксмо, 2007. – 653 с.

УДК 378.178 : 316.346.32 – 058.8.832

ОДИНОЧЕСТВО КАК ПРОБЛЕМА СТУДЕНТОВ ВУЗА

Якунина Ж.О.

Научный руководитель: Самойлик Н.А.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Одиночество является одной из наиболее важных проблем в обеспечении эмоционального и психологического блага, которое является острым внутренним субъективным переживанием. Так же одиночество является особой формой самовосприятия. В повседневном самосознании мы переживаем свое состояние в контексте взаимосвязей с социумом. Одиночество как раз и показывает разлом этих связей. Оно является чувством, проявляющимся в виде желания быть участником в какой-либо группе или потребности во взаимосвязи с кем-либо. Основопологающим является чувство отсутствия, потери, фиаско; осознание своей отчужденности и непонимания другими. Эти ощущения носят удручающий характер.

Понятие одиночества связано с переживанием ситуаций, односторонне воспринимаемых как нежелательных, лично неприемлемых для человека недостаток общения и положительных интимных отношений с окружающими людьми. Одиночеству не всегда свойственна социальная отстраненность индивида. Индивид может постоянно находиться во взаимодействии с людьми, но при этом может ощущать себя одиноким.

Актуальность взятой нами проблемы обусловлена тем, что на текущем этапе развития общества действительно существует очевидная необходимость обнаружения реальных психологических факторов одиночества и подробного анализа содержательно-функциональных характеристик данного феномена. Сегодня достаточно распространено мнение о том, что проблема одиночества актуальна в основном для людей старших возрастных групп. Действительно, им сложно изменять социальные стереотипы, которые формировались у них годами. Но современная социальная ситуация такова, что по ряду причин сильное давление испытывает молодежь. Основными причинами могут послужить неблагополучие семей (алкоголизация, недостаток финансов), разрушение системы организации молодежи, проблема трудоустройства и т.д.

Объектом исследования являются студенты КузГПА исторического факультета первого курса. Выбор объекта исследования обусловлен несколькими причинами. Первая причина связана с социально-психологическими особенностями юношества как периода онтогенеза.

Вчерашние школьники, а сегодня студенты ВУЗа несколько месяцев назад стояли перед проблемой выбора учебного заведения и многие ощущали чувство одиночества в связи с отсутствием близких людей, которым можно доверять. Другая причина связана с тем, что перед большинством студентов возникает проблема вступления в новые социальные связи. Поэтому не приходится удивляться тому, что одиночество является достаточно явной проблемой студентов. Так, например, исходя из результатов, полученных в ходе исследования, мы можем утверждать, что студенты хорошо знакомы с изучаемым нами явлением.

Метод, использованный нами в исследовании – специально разработанная социологическая анкета, позволяющая наметить основные пути разработки психодиагностического исследования по проблеме одиночества. Данные заполненных респондентами анкет далее были подвергнуты контент-анализу, позволяющему установить наличие изучаемого феномена. Соответственно, вопросы разработанной анкеты были направлены на выявление переживания одиночества у студентов ВУЗа.

Всего приняло участие в анкетировании 70 студентов КузГПА из них 28,6% мальчиков и 71,4% девочек, в возрасте от 17 до 23 лет; средний возраст испытуемых составил 19 лет.

О распространенности одиночества среди опрошенных студентов говорят следующие данные: 31,4% опрошенных утверждают, что никогда в жизни не испытывали чувства одиночества, в то время как 68,6% говорят, что переживали такое чувство. Результаты данной диагностики представлены на рисунке 1.

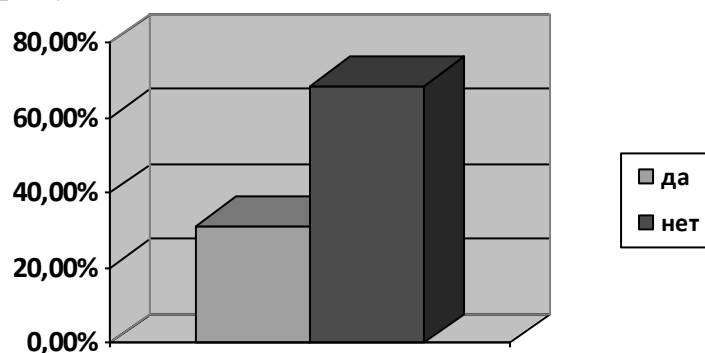


Рисунок 1 – Результаты переживания одиночества среди студентов

Если говорить о конкретных видах одиночества, то наиболее частым является духовное одиночество, студенты часто указывают на чувство ненужности, на отсутствие взаимопонимания, наличие разногласий и т.д. Проведение анализа анкет показало, что наиболее часто встречающимся является духовное одиночество (53,7%), под которым понимается: чувство ненужности (31,3%) – отсутствие близких людей, разделяющих взгляды, идеи, позиции; взаимоотношения со сверстниками (10,4%) – недопонимание со стороны сверстников, осуждение, отказ от общения, изолированность; отсутствие взаимопонимания (12,5%). Данные, полученные в результате анализа анкет, по распространенности видов одиночества представлены на

рисунке 2.

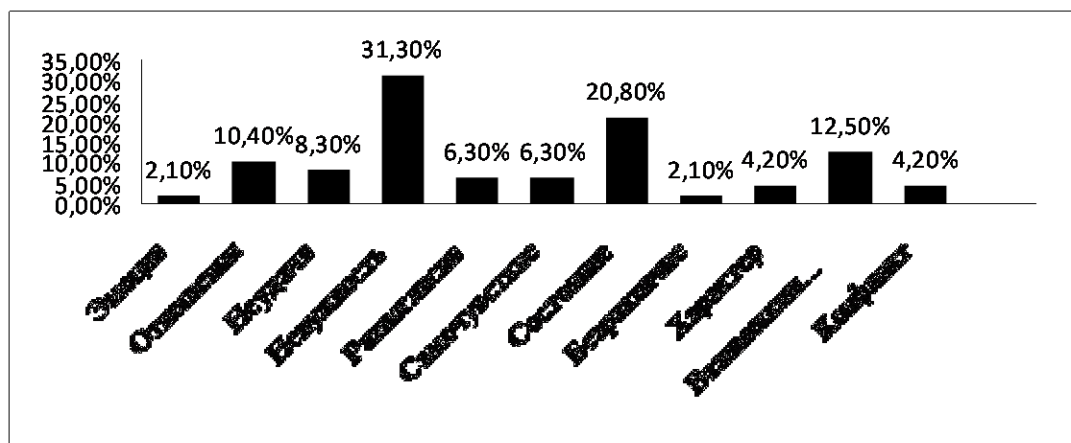


Рисунок 2 – Психологические факторы одиночества

Причины одиночества чаще всего проявляются в комплексе, т.е. в определенной взаимосвязи. В этом комплексе можно выделить например, наличие неблагоприятной обстановки в семье, конфликтные отношения со сверстниками, наличие неудач. Описать разнообразие причин практически невозможно [2]. Следует отметить, что такие причины существуют объективно и независимо от самой личности. Поэтому следует говорить о функционировании одиночества как объективного явления. Однако объективные причины преломляются через личность и приобретают субъективный характер. Ключевым звеном возникновения одиночества является сам субъект, то есть внутренние причины находятся в самой личности, в его личностных особенностях, в структуру которых входят направленность, характер, чувства и способности, вся система, навыков, привычек и знаний, индивидуальный опыт человечества, особенности природно-биологической организации [3]. Несомненно, что некоторые личностные характеристики ведут к одиночеству, например, неадекватная самооценка, застенчивость, тревожность, некоммуникабельность и т.д. Учащиеся с низким уровнем коммуникативных связей в дальнейшем могут стать отчужденными, эгоцентричными. У некоторых из них такие качества не сформируются, но они будут стремиться к уединению.

Таким образом, проведенное нами исследование показывает, что проблема одиночества среди студентов стоит достаточно остро и возникает необходимость дальнейшего психологического анализа факторов и структурно-содержательных характеристик феномена одиночества, а также разработку тематических тренинговых занятий.

Библиографический список

1. Лабиринты одиночества [Текст] / Под ред. Покровского Н.Е. – М.: Прогресс, 1989. – 624 с.
2. Немов Р.С. Психология [Текст] /Р.С. Немов. – М.: Владос, 2008. – 628с.
3. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии [Текст] /С.Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2002. – 720 с.

II. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 622.6

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМИ МАРКЕТИНГОВЫМИ КОММУНИКАЦИЯМИ

Панасюк К.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ковалева Е.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Специалистами в области маркетинговых коммуникаций отмечается тот факт, что на современном этапе руководители предприятий высоко оценивают необходимость использования комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, но на сегодняшний день они не применяются в полной мере.

В этой связи выявлены и определены причины, сдерживающие формирование и применение интегрированных маркетинговых коммуникаций на отечественных предприятиях:

– раздробленность маркетинговых функций на предприятиях по отделам (отдел рекламы, отдел PR, финансовый отдел и т.д.), что приводит к возникновению боязни потери влияния руководителями данных отделов;

– соперничество различных маркетинговых направлений деятельности на одном предприятии, приводящее к потере клиентов и, зачастую, к необоснованно высоким затратам;

– закрытость информации тормозит маркетинговое партнерство отечественных предприятий одной сферы, основной целью которого является совместное продвижение услуг, при этом теряется обоюдная выгода;

– отсутствие общего понимания и недостаточная изученность путей формирования и применения интегрированных маркетинговых коммуникаций;

– приверженность к традиционным решениям в выборе способов продвижения услуг (реклама);

– недостаток квалифицированных специалистов в области применения интегрированных маркетинговых коммуникаций;

– невозможность оценки степени интеграции маркетинговых коммуникаций на предприятии.

Анализ деятельности маркетинговых служб отечественных предприятий, занимающихся маркетинговой коммуникационной деятельностью, позволил сформулировать основные проблемы и направления их деятельности. К ним относятся:

– отсутствие документа, фиксирующего общую концепцию и

программу маркетинговой деятельности в отрасли;

- отсутствие нормативной и методической базы, регламентирующей деятельность маркетинговых служб;

- наличие противоречивых представлений о роли и функциях маркетинговых служб, в том числе коммуникационных;

- специалисты вновь созданных маркетинговых служб, которые возникли в ответ на требования рыночных отношений, испытывают острый недостаток в специальных знаниях, позволяющих им эффективно осуществлять свою профессиональную деятельность;

- недостаточное информационное обеспечение работы маркетинговых коммуникационных служб;

- отсутствие методической поддержки сказывается на качестве рабочих процедур и объективности критериев оценки результатов маркетинговой деятельности.

В связи с этим предлагается проведение следующих мероприятий для успешной реализации маркетинговыми службами предприятий своих коммуникационных функций:

1. Создание единого понятийного поля, однозначно воспринимаемых форм представления данных маркетинговых исследований, экономической, технической и иной информации, используемой в области маркетинга.

2. Единое методическое руководство для возможности обобщения и взаимного использования маркетинговой информации другими организациями (отраслевые стандарты).

3. Создание отраслевой системы мониторинга рынка за счет обобщения информации первых маркетинговых звеньев, предоставление данных мониторинга для выработки стратегии развития отрасли и принятия управленческих решений по ее развитию.

4. Выявление потенциальных и существующих посредников, поставщиков, конкурентов и возможностей взаимодействия с ними.

5. Создание корпоративного стиля, корпоративного духа внутри предприятия, обеспечение согласованности действий различных подразделений предприятия.

6. Определение возможных методов мотивации персонала для обеспечения качественного и квалифицированного предоставления услуг.

7. Проведение маркетинговых исследований по определению потребительских предпочтений, уровня спроса на услуги, выявления целевой аудитории и степени ее информированности относительно предлагаемых услуг.

8. Определение целей формирования и применения интегрированных маркетинговых коммуникаций (количественных, качественных).

9. Определение набора элементов интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК), нацеленных на производство и продвижение услуг, обеспечение согласованности посылаемых ими сообщений.

10. Разработка единой согласованной стратегии управления ИМК,

нацеленной на завоевание устойчивой позиции с учетом существующих тенденций на современном рынке.

Основой для реализации вышеперечисленных мероприятий выступает разработанная В. Секериным и Е. Казицкой модель стратегии управления ИМК. Ключевая идея к формированию стратегии управления ИМК состоит в том, что все формы коммуникаций разрабатываются для достижения заданных целей. Эти цели, в свою очередь, задаются на основе понимания того, как предприятие может контактировать с имеющимися или потенциальными потребителями и что мы хотим им сообщить. То есть наши сообщения интегрируются в стратегические цели.

На современном этапе развития экономики предприятиям при разработке маркетинговых коммуникаций необходимо ориентироваться на стратегию продаж товара, в наибольшей степени подходящего для большинства потенциальных потребителей. Это, в свою очередь, приведет к формированию уникальной индивидуальности бренда и обслуживания, а именно это и отличает наш товар от товара конкурентов. Если правильно выполнять разработанную стратегию, то интегрированное сообщение о продажах приводит к личностным коммуникациям.

В современной экономике эта модель, как показала практика, действует эффективно. Программа интегрированных маркетинговых коммуникаций реально работает, когда есть разработанная эффективная стратегия управления ими. Такая стратегия требует творческого подхода - наиболее креативного элемента во всем маркетинге.

В новую эпоху интегрированных маркетинговых коммуникаций стратегия управления ими - важнейший элемент процесса коммуникаций для всех отделов маркетинговой организации. Она унифицирует каждый аспект коммуникационного процесса, который непосредственно соприкасается с потребителем, подчеркивает индивидуальность товара. Каждый тактический прием, вытекающий из интегрируемой стратегии коммуникаций, усиливает аргументы, в результате чего потребитель начинает больше доверять продукту.

Разработанная модель стратегии управления ИМК полезна не только маркетологам крупных предприятий, но и небольшим предпринимателям. Она полезна тем, что «заставляет» думать многоаспектно и подходить системно к решению поставленных задач и целей. Правильно составленная стратегия управления интегрированными маркетинговыми коммуникациями значит очень много и помогает процессу интеграции всех подразделений предприятия.

Стратегия управления ИМК задаст общее направление коммуникаций в отношении бренда или услуг. Она объединяет силы отдела маркетинга, поскольку каждый должен знать, кто является потребителем, что этот потребитель хочет, и как ему будут доставляться продукты. Стратегия определяет позицию продукта, его особенности, конкурентное обоснование его существования и выгоды, которые потребитель получит от товара или

услуги.

Стратегия интегрирования также указывает, как на потребителей влияют конкурентные силы. Кроме того, она задает критерии поведения, ответственность за которые будет нести отдел маркетинга. Стратегия указывает лучшие медийные средства, пользуясь которыми можно выйти на потребителя. Она также укажет на направления будущих исследований, необходимых для уточнения и модернизации стратегии.

Из вышесказанного следует один вывод о важности стратегии управления ИМК на современном этапе. Она выступает ключом для интегрирования всех продуктовых коммуникаций - элементов, влияющих на каждого, кто имеет дело с продажами продукта. Также стратегия может помочь сломать барьеры в компании, воздвигнутые между ее различными подразделениями: отделами продаж, дистрибуции, упаковки, рекламы, обслуживания клиентов и даже исследований и разработок. Стратегия может и должна привести к общей интеграции программы маркетинговых коммуникаций. За разработку стратегии должен отвечать не один человек, а группа специалистов, включая генерального директора. И если стратегия коммуникаций разработана правильно, она создает в самой компании большую согласованность подразделений и более сильную связь между компанией и различными агентами коммуникаций, которые ее обслуживают.

Модель объединяет компанию и побуждает ее более эффективно реагировать на потребительские запросы. Выслушивая потребителей, стратегия ИМК ведет к созданию мотивирующего слогана, который позволяет четко дифференцировать бренд от бренда конкурентов и создать ценность, отличающую продукт компании от соперничающих, благодаря чему он хорошо запоминается.

Формирование стратегии управления интегрированными маркетинговыми коммуникациями должно заканчиваться планированием будущих действий и дать ответы на следующие вопросы:

1. Какие исследования необходимо провести в будущем, чтобы создать более совершенную стратегию?
2. Если рассмотреть ситуацию через год с учетом, что все рекомендованные стратегии интегрирования будут выполнены, то как отреагирует на это потребитель?
3. Принял ли он изменения в коммуникациях?
4. В какой мере выполнены обещания, касающиеся продукта?
5. Покупают ли потребители продукт?

Ответы на эти вопросы обеспечивают обратную связь - информацию о поведении, она помогает скорректировать или разработать стратегию на будущие годы. Обоснованная стратегия управления ИМК должна постоянно пересматриваться, поскольку сами потребители все время меняются. Формирование такой стратегии является сутью эффективного маркетинга коммуникаций.

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РФ

Прибыткова О.Г.

Научный руководитель: Аргунова Д.С.

*Новокузнецкий торгово-экономический техникум
г. Новокузнецк*

Малый бизнес РФ в последние годы развивается опережающими темпами. Но, несмотря на это, малые предприятия по-прежнему не оказывают существенного влияния на развитие российской экономики в целом. Доля производства продукции и услуг малыми предприятиями составляет около 8% суммарных объемов производства всеми предприятиями страны. На долю малых предприятий приходится 3,4% общего объема инвестиций в основной капитал.

В РФ на 10 тыс. жителей приходится 62 зарегистрированных малых предприятия, тогда как в США на 10 тыс. человек населения приходится 214 предприятий с числом работников менее 20 человек, в обрабатывающей промышленности Великобритании - 143 предприятия, Германии - 51. В Италии на 10 тыс. жителей приходится 693 предприятия с числом работников менее 20 человек, в Венгрии - 810.

В данной работе проведен анализ малых предприятий РФ за 2010г. по данным официальной статистики в разрезе основных видов экономической деятельности.

С 1 января 2008 года вступил в силу Федеральный закон от 24.07.2007г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». Одним из ключевых нововведений, установленных в Федеральном законе, является новый подход к критериям выделения субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, с 1 января 2008 года критериями отнесения предприятий к соответствующей категории являются средняя численность работников, независимо от вида деятельности, и предельные значения выручки от реализации или балансовой стоимости активов.

Согласно нормам Федерального закона к субъектам малого предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц 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, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

1) для юридических лиц – суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений),

благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать 100 человек включительно; среди малых предприятий выделяются также микропредприятия – до 15 человек;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством РФ.

В 2008 году было принято Постановление Правительства РФ от 22.07.2008 г. № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства», которое вводит экономические критерии отнесения к малым и микропредприятиям по сумме выручки от реализации (для микропредприятий предельные значения выручки составляют 60 млн. руб., для малых предприятий – 400 млн. руб.).

В связи с этим возможно некоторое снижение в будущем масштабных показателей деятельности субъектов малого предпринимательства, однако темпы развития, скорее всего, сохранятся.

С 1 января 2010 года вступила в силу часть 2 статьи 4 Федерального закона, определяющая, что предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) и балансовой стоимости активов устанавливаются Правительством РФ один раз в пять лет с учетом данных сплошных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства.

Изменения коснулись и порядка ведения статистических наблюдений за деятельностью малых предприятий: в соответствии с Правилами проведения выборочных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства (утверждены Постановлением Правительства РФ от 16 февраля 2008 года № 79), статистические данные в сфере малого предпринимательства формируются без учета микропредприятий. Статистические наблюдения за деятельностью микропредприятий проводятся один раз в год.

В настоящий момент Федеральной службой государственной статистики осуществляется переход к новой системе статистического учета субъектов малого предпринимательства. В связи с этим ввиду отсутствия полных статистических данных (в квартальном разрезе) не учитываются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица,

микропредприятия и средние предприятия.

По формам собственности в РФ малые предприятия на 96,4% представляют собой предприятия частной собственности и на 3,6% - предприятия смешанной российской и совместной российской и иностранной собственности. Больше всего малых предприятий смешанной формы собственности в образовании (13,3%), финансово-кредитной сфере и пенсионном обеспечении (11,7%), науке (10,2%) и в сфере связи (9,3%).

В общем числе зарегистрированных малых предприятий доминируют предприятия оптовой и розничной торговли (50%), затем следуют предприятия, занимающиеся операциями с недвижимостью (14,5%), малые предприятия обрабатывающего сектора (12,7%) и строительные организации (10,6%). Практически не развит малый бизнес в рыболовстве, добыче полезных ископаемых, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, в соцобеспечении, образовании, здравоохранении и социальных услугах.

В российской промышленности малые предприятия представлены в машиностроении и металлообработке (32,7% всех малых предприятий промышленного сектора), в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности (16,1%), а также в пищевой промышленности (14,4%).

Несмотря на относительно слабые производственные показатели малого бизнеса РФ в масштабах всей страны, он имеет большое значение для формирования устойчивости рынка труда. В РФ 15% всех работников (без внешних совместителей) заняты на малых предприятиях, 36,5% всех внешних совместителей также работают в малом бизнесе. Среди граждан, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера, почти 23% сотрудничали с малыми предприятиями [6, с. 125-131]

Среди малых предприятий РФ доля убыточных составляет 35%, тогда как среди крупных и средних она достигает 43%. Меньше всего убыточных предприятий среди малых предприятий науки и обслуживания (28%), информационно-вычислительного обслуживания (32%), торговли и общественного питания (32%). В сельском хозяйстве убыточны 48% малых предприятий, в сфере здравоохранения, физкультуры и соцобеспечения - 45%.

По состоянию на 1 апреля 2010 г. в РФ было зарегистрировано 219,6 тыс. малых предприятий, что на 3,5% меньше, чем годом ранее. Количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей уменьшилось на 5,6 ед. и составило 154,7 ед. В трех федеральных округах наблюдается рост количества малых предприятий, как в абсолютном выражении, так и в расчете на 100 тыс. человек населения. Лидеры роста – Дальневосточный федеральный округ (прирост 4,9%, или 7,2 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей округа) и Уральский федеральный округ (прирост более чем на 3,9%, или 4,3 малых предприятия на каждые 100 тыс. жителей округа). В Приволжском федеральном округе прирост количества малых

предприятий составил порядка 0,9%, или 1,5 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей округа. Наиболее значительное сокращение количества малых предприятий зафиксировано в Южном федеральном округе – на 16,7%, или 26 малых предприятий на каждые 100 тыс. человек населения. В Центральном федеральном округе количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей сократилось на 12,9 ед., в Северо-Кавказском федеральном округе – на 3,3 ед., в Сибирском – на 3,0 ед., Северо-Западном – на 0,5 ед.

По итогам января-марта 2010 г. среднесписочная численность занятых на малых предприятиях (без учета внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) в целом по стране сократилась на 4,3% по сравнению с показателем за аналогичный период прошлого года и составила 5 493,4 тыс. человек. Удельный вес работников малых предприятий в общей среднесписочной численности занятых за этот период снизился и составил 11,8%. Количество занятых на малых предприятиях выросло только в Дальневосточном федеральном округе (на 3,4%) и Северо-Западном федеральном округе (на 2,6%). В Южном федеральном округе среднесписочная численность занятых на малых предприятиях уменьшилась на 9,1%, в Северо-Кавказском федеральном округе – на 8,4%, в Центральном федеральном округе – на 7,5%, в Приволжском федеральном округе – на 4,4%, в Сибирском федеральном округе – 2,5%, в Уральском федеральном округе – на 2,4%.

Объем инвестиций в основной капитал на малых предприятиях в 1 квартале 2010 года в целом по РФ составил 36 704,4 млн. рублей, что на 16,8% ниже показателя за аналогичный период прошлого года. Положительная динамика отмечена только в Дальневосточном федеральном округе (показатель вырос на 2,7%). В Уральском федеральном округе показатель снизился на 41,0%, в Центральном – на 26,7%, в Приволжском – на 17,4%, в Сибирском – на 2,0%, в Южном – на 0,6%.

По итогам 1 квартала 2010 года в 38 регионах отмечена положительная динамика объема инвестиций в основной капитал на малых предприятиях. Лидерами по росту показателя выступили Республика Дагестан (показатель вырос в 36,2 раза), Еврейская автономная область (в 1,3 раза), Ямало-Ненецкий АО (в 6,9 раза), Республика Северная Осетия-Алания (в 4,7 раза), Забайкальский край (в 3,5 раза), Республика Саха (Якутия) (в 3,5 раза), Ленинградская (в 3,1 раза), Магаданская (в 2,4 раза) и Рязанская (в 2,0 раза) области. Сильное увеличение показателя (30-50%) зафиксировано в Астраханской области (на 96,5%), Ханты-Мансийском АО (на 85,5%), Иркутской области (на 82,8%), Липецкой области (на 81,0%), Республике Тыва (на 80,2%), Пензенской области (на 76,5%), Удмуртской Республике (на 74,4%), Карачаево-Черкесской Республике (на 63,7%), Архангельской (на 60,0%) и Кемеровской (на 52,4%) областях, а также в Республике Хакасия (на 51,3%).

Наибольшее сокращение объема инвестиций в основной капитал на

малых предприятиях наблюдается в Республике Калмыкия (на 93,8%) и Курской области (на 91,1%). Более чем на 50% показатель сократился в Ставропольском крае (на 83,6%), Владимирской области (на 80,7%), Ненецком АО (на 79,4%), Курганской области (на 73,9%), Пермском крае (на 69,3%), Брянской (на 66,0%), Калининградской (на 63,7%), Саратовской (на 62,6%) и Тульской (на 62,2%) областях, Хабаровском крае (на 55,8%), Новгородской (на 55,6%) и Ивановской (на 51,5%) областях, Республике Коми (на 51,3%) и Тюменской области (на 50,8%) [5, с.65-68]

По итогам 1 квартала 2010 г. в целом по стране по всем рассматриваемым показателям развития малого предпринимательства, за исключением объема оборота малых предприятий, отмечается негативная динамика.

Тем не менее, на 1 апреля 2010 г. количество зарегистрированных малых предприятий в целом по РФ увеличилось по сравнению с 1 апреля предыдущего года на 3,5%. При этом среднесписочная численность занятых на малых предприятиях за год сократилась на 4,3%, объем инвестиций в основной капитал уменьшился на 16,8%. На фоне негативной динамики указанных показателей объем оборота малых предприятий в 1 квартале 2010 года оказался на 3,5% выше показателя за аналогичный период прошлого года [1, с.128-132]

Преобладание в РФ торговых предприятий (около половины общего количества малых предприятий) является характерным для крупных стран. Привлекательность создания торгового малого предприятия для предпринимателей обусловлена невысоким стартовым капиталом и постоянным спросом на данные услуги со стороны населения. Несмотря на масштабное преобладание малых предприятий сферы торговли, темпы прироста основных показателей предприятия данной группы невелики. У торговых малых предприятий наблюдаются невысокие заработные платы работников и средняя сумма инвестиций в основной капитал [2, с.330-335]

Библиографический список

1. Горфинкель В.Я. «Малый бизнес», М.: КНОРУС, 2011г., 336с.
2. Полякова С.И. «Малое предпринимательство: организация, экономика, управление», М.: ИНФРА-М, 2009г., 480с.
3. Толмачев И.А. «Все о малом предпринимательстве», М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2010г., 424с.
4. Усачева Ю.В. «Проблемы развития малого бизнеса в мировой экономике», М.: Научная книга, 2007г., 148с.
5. Чапек В.Н. «Инвестиции в основной капитал малых организаций», М.: Феникс, 2007с., 192с.
6. Широков Б.М. «Малый бизнес. Финансовая среда предпринимательства», М.: Финансы и статистика, 2010г., 496с.

БЕЗРАБОТИЦА В РФ

Папко А.Л.

Научный руководитель: Аргунова Д.С.

*Новокузнецкий торгово-экономический техникум
г. Новокузнецк*

Работа посвящена изучению и анализу проблемы безработицы, путей ее преодоления, выявлению возможностей повышения уровня занятости на рынке труда РФ. Одной из социально-экономических проблем является проблема безработицы, которая влечет за собой расточение рабочей силы, сокращение валового продукта, национального дохода страны; производительные расходы государства на выплату пособий по безработице, переквалификацию безработных и их трудоустройство. Безработица ухудшает материальное положение семей безработных, способствует росту заболеваемости и преступности, обостряет социальную напряженность в обществе.

Работа основана на трудах отечественных экономистов по вопросам снижения безработицы (С.С. Носова, М.П. Переверзев, Н.А. Шайденко), материалах периодической печати, статистических данных и методов исследования, таких как изучение и анализ экономической, психолого-педагогической, правовой литературы по проблеме; анализ статистических данных за 2009-2010г.г.

В 2009г. официально зарегистрированные безработные в РФ составили 3,454 млн. человек. В это время 1137 предприятий в стране заявили о желании сократить сотрудников. С октября по декабрь 2009 года работу потеряли 53 тыс. человек, а трудоустроились - 14 тысяч. Предполагалось, что в 2010 году работу потеряют не меньше 270 тыс. человек. На бирже труда регистрируются только часть потерявших работу людей. В настоящее время существует спрос на кадры рабочих специальностей.

За десять месяцев 2010 года в центре занятости населения г. Новокузнецка зарегистрировалось в два раза меньше безработных, чем за тот же период прошлого года. Всего на учет встало 17 тысяч человек. С первого ноября 2009 года по первое ноября 2010 года число безработных уменьшилось с 8020 до 5186 человек. Уровень безработицы за этот период снизился с 2,1% до 1,4%. Работодатели стали более активны, это и стало важным фактором, повлиявшим на снижение безработицы.

В 2010 году с центром занятости начали сотрудничать 1690 предприятий и организаций. Это на 20% больше аналогичного показателя 2009 года. На 33,5% сократилось число безработных, уволенных из-за ликвидации предприятия или сокращения штатов. Центр занятости трудоустроил на работу 7369 человек за десять месяцев.

Городская комиссия по регулированию социально-трудовых

отношений обсудила реализацию программы «Дополнительные мероприятия по содействию занятости населения, направленные на снижение напряженности на рынке труда Кемеровской области на 2010 год». На эту программу было потрачено 168,2 миллиона рублей бюджетных средств, из них освоено 97,94 миллиона. В мероприятиях программы приняли участие более шести тысяч человек за 2010 год. Самый лучший результат показали общественные и временные работы: 5,3 тысячи человек были заняты в них. Благодаря усилиям администрации и центра занятости, на 25% по сравнению с первым января 2010 года уменьшено число граждан, состоящих на учете в центре занятости. Количество безработных сократилось на 30%. Уровень безработицы понизился с 1,96% до 1,36%. В итоге на городском рынке труда ослабла социально-экономическая напряженность и не так заметны последствия кризиса.

На сегодня в цене остаются такие специальности как, риск- и кризис-менеджеры, специалисты по взысканию задолженностей и по работе с проблемными кредитами, специалисты по IT-безопасности, внутренние аудиторы, финансовые директора, специалисты по лизингу персонала, логисты, корпоративные юристы, менеджеры по закупкам, специалисты по досудебным урегулированиям финансовых претензий, специалисты по оценке бизнеса, грамотные управленцы, маркетингологи-аналитики. За свое рабочее место могут быть спокойны те, кто занят в добывающей промышленности [1,с.91-102]

Программы поддержки занятости, помощи и переобучения безработных - одно из основных направлений борьбы с безработицей. Масштабные и эффективные меры сохраняют и повышают качество рабочей силы, которая будет востребована на рынке, поддерживают потребительский спрос и ускоряют выход из кризиса. В 2011 году департамент труда и занятости населения Кемеровской области планирует переобучить 70 женщин, чтобы вывести их с вредных производств. За счет средств федерального и областного бюджета смогут повысить свою квалификацию 600 женщин, которые находятся в отпуске по уходу за детьми до трех лет. В текущем году 85 врачей получают новые специальности и планируется оборудовать 297 рабочих мест для инвалидов. На обустройство одного специального рабочего места для инвалида в этом году будет выплачиваться 80 тысяч. Количество вакансий постоянно увеличивается. Уровень безработицы заметно снизился. Это результат общего оживления и стабилизации экономики. Свою роль сыграли и комплексные инвестиционные планы развития моногородов, а также программа по укреплению рынка труда.

Основной возможностью снижения безработицы на сегодняшний день являются активизация государственной политики занятости и общее оздоровление экономического климата в стране. Новая активная политика на рынке труда должна проводиться комплексно, по нескольким направлениям, и ориентироваться на долгосрочный период [2,с.124-128]

Библиографический список

1. Власова В.М. Стабилизация занятости в условиях рынка - М.: Изд-во «Питер», 2004. - 186 с.
2. Колосова Р.П. Рынок труда, занятость и социально-трудовые отношения в переходной экономике России. - М., 1995. -286 с.
3. Рофе А.И. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов труда. Учеб. пособие «МИК», 1997. – 216 с.
4. Четвернина Т. Положение безработных и государственная политика на рынке труда // Вопросы экономики, 2001, № 2. с.16-18.

УДК 622.6

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, ОСОБЕННОСТИ И ПРИЧИНЫ НЕЭФФЕКТИВНОСТИ В РОССИИ

Стрекалов С.В.

Научный руководитель: Камалова И.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Работа посвящена изучению антимонопольного законодательства России, его особенностям, выявлению возможных причин неэффективного функционирования.

Одной из важнейших предпосылок экономического, социального и политического развития является наличие свободной конкуренции в обществе. Необходимость конкуренции доказана всем ходом исторического развития мирового сообщества, но особенно явно проявилась в XX веке. Противоположностью свободной конкуренции является монополизация экономической жизни, ведущая к застою в хозяйственном развитии, деградации в социальной сфере, тоталитаризму в политике.

Институциональная среда, определяющая условия конкуренции на российских товарных рынках и рынках финансовых услуг и обеспечивающая реализацию основных направлений антимонопольной политики, состоит из набора законодательных актов, определяющих правила взаимодействия субъектов рынка, а также из механизмов, обеспечивающих соблюдение установленных в законодательных актах правил.

Одним из важнейших компонентов политики конкуренции и обеспечения социально-экономической стабильности интересов участников деловых отношений является политика антимонопольного регулирования, которую проводит государство в лице соответствующих органов власти и управления, осуществляя государственный контроль за соблюдением законов и нормативных актов, относящихся к системе конкурентного права.

Становление антимонопольной политики происходило одновременно с либерализацией экономики, приватизацией, формированием рыночных

отношений. История антимонопольного регулирования началась 22 марта 1991 г., после принятия Закона РСФСР № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», в котором в наиболее концентрированном виде были определены основные задачи государственной конкурентной политики: содействие формированию рыночных отношений на основе развития конкуренции и предпринимательства; предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции; государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства. При разработке данного Закона учитывался не только зарубежный опыт антимонопольного регулирования и развития конкуренции, но и особенности правовой системы, а также переходного состояния экономики Российской Федерации. При разработке методов борьбы с монополизмом учитывались особая форма высокомонополизированной экономики России и основополагающая концепция запрета не самого монопольного положения, а злоупотребления доминирующим положением на рынке. Применение Закона на практике показало его неполную приспособленность к реальным процессам, происходящим в экономике России переходного периода и составляющим основной предмет антимонопольного регулирования. Именно поэтому за период действия Закон подвергался редактированию восемь раз, при этом прежняя концепция оставалась неизменной, хотя изменениям и дополнениям в большей или меньшей степени подверглись все его статьи.

Принятие Конституции РФ, гарантирующей единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержку конкуренции» свободу экономической деятельности, а также нового Гражданского кодекса РФ и Кодекса РФ об административных правонарушениях обусловило необходимость внесения изменений и дополнений в Закон «О защите конкуренции».

Реализация конкурентной политики стала возможной только при формировании целостной системы антимонопольных органов в федеральном центре и регионах. В октябре 1990 г. впервые был законодательно оформлен ведущий антимонопольный орган — Государственный комитет Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур (ГКАП России).

В 1995 г. в целях обеспечения реализации государственной политики по развитию предпринимательства в РФ был создан Государственный комитет Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства. В 1996 г. для реализации Федерального закона «О естественных монополиях» были созданы Федеральная служба РФ по регулированию естественных монополий в области связи и Федеральная служба РФ по регулированию естественных монополий на транспорте. В целях формирования эффективной структуры федеральных органов исполнительной власти Указом Президента РФ от 22.09.1998 № 1142 «О

структуре федеральных органов исполнительной власти» существовавшие на тот момент антимонопольные органы были упразднены и образовано Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, которому были переданы функции упраздненных органов (МАП России).

В начале марта 2004 г. в контексте реализуемой в России административной реформы началась реорганизация МАП России в соответствии с Указом Президента РФ от 09.03.2004 № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти», в связи с этим постановлением Правительства РФ были выделены базовые положения функционирования Федеральной антимонопольной службы. Федеральная антимонопольная служба является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по принятию нормативных правовых актов, контролю и надзору за соблюдением законодательства в сфере конкуренции на товарных рынках, защиты конкуренции на рынке финансовых услуг, деятельности субъектов естественных монополий (в части установленных законодательством полномочий антимонопольного органа), рекламы (в части установленных законодательством полномочий антимонопольного органа). В ведении ФАС России находится 75 территориальных управлений, которые осуществляют свою деятельность в 88 субъектах РФ, за исключением Республики Ингушетия.

Федеральная антимонопольная служба выполняет следующие функции:

- осуществление государственного контроля и надзора за соблюдением антимонопольного законодательства на товарных и финансовых рынках;

- осуществление в соответствии с законодательством о естественных монополиях контроля и надзора за деятельностью субъектов естественных монополий, работающих на региональных рынках;

- контроль за соблюдением антимонопольного законодательства при заключении соглашений и ведении согласованных действий хозяйствующими субъектами, расположенными на территории субъекта РФ, а также с участием органов власти;

- осуществление контроля и надзора за соблюдением требований недискриминационного доступа на рынки;

- осуществление контроля за соблюдением установленного нормативными правовыми актами порядка ценообразования;

- анализ и прогноз экономической ситуации, складывающейся на территории региона в процессе реализации мер государственного регулирования.

То, в какой мере государству удастся обеспечить соблюдение установленных правил, определяет процесс становления конкурентных отношений и качественные характеристики конкуренции на товарных и

финансовых рынках. Антимонопольное законодательство действует на всей территории России.

Однако не всегда антимонопольное законодательство работает в полную силу. К основным причинам неэффективности можно отнести:

- Высокий уровень коррумпированности чиновников;
- Несовершенство законодательной базы;
- Большое число естественных монополий;
- Большой вес сырьевой отрасли в экономике.

В целом, по антимонопольной политике РФ можно сделать следующие выводы:

1. Федеральный закон от 17.08.1995 № 147-ФЗ «О естественных монополиях» позволил разработать направленную на регулирование деятельности естественных монополий систему мер по достижению баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий по эффективному функционированию субъектов естественных монополий.

2. Цены на продукцию естественных монополий, отражающие их реальные и необходимые издержки, в силу не зависящих от компаний обстоятельств могут быть непомерно высоки для экономики (что и наблюдается сегодня в России). В этих условиях возникает необходимость жесткого контроля за тарифной политикой, для того чтобы поддержать тарифы на уровне, приемлемом для потребителей, и одновременно создать условия для эффективного функционирования самих организаций естественных монополий.

3. В соответствии с Федеральным законом «О естественных монополиях» основными сферами деятельности субъектов естественных монополий являются отдельные сферы инфраструктурных отраслей: транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам; транспортировка газа по трубопроводам; услуги по передаче электрической и тепловой энергии; железнодорожные перевозки; услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов; услуги общедоступной электрической и почтовой связи.

5. Споры, связанные с антиконкурентным действием субъектов естественных монополий — отказом в подписании договора, навязыванием условий договора, созданием дискриминационных условий доступа и др. — являются сферой компетенции Федеральной антимонопольной службы и регулируются ею.

6. Основные положения структурной реформы в сферах естественных монополий включают следующие основные направления: ценовое регулирование; создание и выделение конкурентных рынков по видам деятельности, не относящимся к естественно-монопольным; прекращение практики перекрестного субсидирования различных групп потребителей; дальнейшую разработку нормативной базы, регулирующей взаимоотношения между участниками рынка; обеспечение требований недискриминационного доступа на рынок и недискриминационности

оказания соответствующих услуг.

Библиографический список

1. Князева И.В. Антимонопольная политика в России : учеб. пособие для вузов. Москва: «Омега-Л», 2008. – 493с.
2. Князева И.В. Процессы концентрации на товарных рынках: методы антимонопольного регулирования. Новосибирск: СибУПК, 2001
3. Фомина И.М. История становления антимонопольных органов в России // Вестник Министерства Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства. 2000. №3. С.21-30.
4. Конкуренция и антимонопольное регулирование: учеб. пособие для вузов / под ред. А.Г. Цыганова. М.: Логос, 1999.

УДК 622.6

СОВРЕМЕННЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ И ИХ ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ТРАКТОВКА

Шерстюк А.В.

Научный руководитель: Таипова М.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

На протяжении второй половины XX – начала XXI в. эволюцию денег принято связывать с появлением новых средств платежа и платежных инструментов. Этот процесс, получивший название электронизации платежей, выражается в повсеместном сокращении использования бумажных платежных инструментов и широком использовании электронных платежей.

Первый этап электронизации (1960-е – конец 1980-х годов) состоял в переводе на электронную основу оптовых платежей. Он характеризовался появлением клиринговых расчетных систем, автоматизированных расчетных палат, а также широким использованием систем электронных трансфертов.

Начиная с середины 1970-х годов электронные трансферты стали использоваться в операциях межбанковского клиринга. В 1980-1990-е годы широкое распространение получили электронные платежи с использованием дебетовых карт в торговых точках, а также электронные трансакции с использованием банкоматов.

Массовое использование систем электронных трансфертов стало базой для внедрения в обращение розничных платежных инструментов, таких как кредитные и дебетовые карты. Они позволили потребителям более эффективно распоряжаться своими счетами в кредитных институтах (снизить трансакционные издержки, повысить удобство и безопасность расчетов), что привело к уменьшению использования бумажных платежных

инструментов в розничных расчетах.

Основными причинами перехода ко второму этапу электронизации являются:

1) потребность в снижении транзакционных издержек розничных платежей, обеспечивающих большую эффективность функционирования расчетно-платежных систем;

2) развитие систем электронной коммерции, требующих принципиально новых розничных платежных инструментов обладающих анонимностью и не требующих наличия банковских счетов и посредничества финансовых институтов при непосредственном осуществлении платежей, которые можно было бы использовать в рамках традиционной и электронной коммерции;

3) обострение конкурентной борьбы за денежные ресурсы между традиционными кредитными и новыми платежными институтами.

Второй этап электронизации (с начала 1990-х годов по настоящее время) состоит в переводе на электронную основу розничных платежей. Он характеризуется появлением новых платежных инструментов на базе электронного доступа к счетам. Различия между ними основываются на двух ключевых характеристиках:

- где хранится денежная стоимость;
- какой механизм используется для перевода стоимости (для совершения платежа).

Инструменты электронного доступа (продукты доступа) позволяют потребителям использовать различные средства коммуникаций (персональные компьютеры, мобильные телефоны, «интеллектуальные» банкоматы и др.) для получения доступа к депозитным счетам и совершения платежных операций по ним.

Все инструменты электронного доступа оперируют депозитными деньгами клиентов, размещенных на бессрочных или транзакционных счетах. Расчеты производятся посредством перевода денежных средств по счетам на основании предварительно отданного приказа в системе электронного доступа.

Таким образом, инструменты для перевода денег становятся электронными, но деньги по-прежнему остаются депозитными (представленными в форме записей по счетам). Механизм совершения платежей является триполярным, т.е. предполагающим систему трехсторонних отношений между плательщиком, получателем (бенефициаром) и денежным посредником. Данная система является обязательной при осуществлении безналичных расчетов.

Термин «электронные деньги» (e-money) долгое время использовался как метафора для обозначения различных технологических изменений в банковском деле, системе платежей, происходящих в развитых странах на протяжении 1970 – 1990-х годов. Первоначально он использовался для обозначения систем электронных переводов денежных средств, позднее –

для обозначения систем платежей с использованием кредитных/дебетовых карт. Со второй половины 1990-х термин «электронные деньги» приобрел более специфическую экономическую формулировку и стал относиться к новым электронным средствам платежа, использующим эмиссию электронного скрипа (e-script), представляющего собой денежное требование на эмитента в электронной форме, которое передается при платеже от плательщика к получателю. Электронный скрип представляет собой специальный информационный файл, содержащий уникальный идентификационный номер и указывающий на объем денежной стоимости, принадлежащей его владельцу.

Электронные деньги можно определить как новое средство платежа, в котором денежная стоимость в форме требования на эмитента фиксируется в электронной форме на информационном носителе и которое позволяет потребителям совершать платежи, не требуя обязательного доступа к депозитным счетам и участия эмитента для перевода стоимости. В экономическом смысле электронные деньги являются денежной стоимостью, выраженной в правительственных или частных денежных единицах, которая хранится в электронной форме на специальном устройстве.

В случае использования в качестве носителя скрипа смарт-карты речь будет идти об электронных деньгах на основе карты (card-based e-money). В случае использования в качестве информационного носителя скрипа жесткого диска компьютера или модулей памяти с применением специального программного обеспечения речь будет идти об электронных деньгах на программно-сетевой основе (software/network-based e-money). В случае использования в качестве информационного носителя удаленного сервера провайдера платежных услуг речь будет идти об электронных деньгах на основе удаленного доступа к серверу (server-based e-money). Эмитентам электронных денег могут быть как кредитные институты, так и иные учреждения.

Определение электронных денег имеет как теоретическое, так и практическое значение для развития товарно-денежных отношений, обеспечения эффективного функционирования расчетно-платежных систем, совершенствования механизмов денежно-кредитного регулирования и снижения инфляционных рисков. Особенное значение интерпретация электронных денег имеет на институциональном и государственном уровне, так как в значительной степени определяет политику государства по стимулированию этого средства платежа в рамках всей денежной системы страны.

В настоящее время эмиссия электронных денег производится в рамках так называемых закрыто циркулирующих систем. Закрыто циркулирующие системы не предусматривают возможности обращения электронных денег. В таких системах электронные деньги после каждой операции платежа должны быть обязательно возвращены эмитенту для проверки и уничтожения. При этом в большинстве исследований допускается возможность эмиссии

электронных денег в рамках так называемых открыто циркулирующих систем, т.е. систем, аналогичным по своим характеристикам системам наличного денежного обращения. В этой связи можно выделить три основные традиционные интерпретации электронных денег, которые часто используются как взаимодополняющие.

Электронные деньги как дематериализованная форма банковского билета. Согласно этой интерпретации электронные деньги рассматриваются в качестве дематериализованной или электронной формы банковского билета. Эмиссия электронных денег осуществляется посредством «превращения» в электронную форму денежной стоимости, заключенной в бумажном билете.

Подобный подход к интерпретации электронных денег характерен для ряда международных финансовых институтов и законодательных органов, в частности Банка международных расчетов, Европейской комиссии при Европейском парламенте и др. По мнению Рабочей группы по платежным системам Банка международных расчетов, электронные деньги образуются из наличных денег, и эмитент в своей деятельности просто будет производить замену одной формы денег на другую. Это подтверждается тем фактом, что при эмиссии электронных денег сумма, загружаемая на карту, совпадает с величиной эмиссии электронных денег. На основании этого подхода можно сделать предположение, что наличные деньги, переданные эмитенту, выводятся из обращения, т.е. электронные деньги начинают обращаться вместо банковских билетов.

На рис. 1 представлено движение потоков стоимости в случае наличных и электронных денег (на примере карты с хранимой стоимостью).



Рисунок 1 – Движение потоков стоимости: наличные деньги и карта с хранимой стоимостью

В действительности наличные деньги, используемые при загрузке микропроцессорной карты, остаются на самом деле в денежной системе.

При получении наличных денег из банкомата происходит уменьшение как активной (резерв наличных денег), так и пассивной (депозит до востребования) частей банковского баланса. В случае же загрузки микропроцессора карты денежной стоимостью (эмиссии электронных денег) происходит лишь замещение одной пассивной статьи (депозит до востребования) другой пассивной статьей (электронные деньги) банковского баланса. Уничтожение электронных денег будет означать, что в пассивной части баланса задолженность в форме электронных денег будет заменяться задолженностью в форме депозита до востребования.

Таким образом, происходит не замена, а дублирование денежной массы: деньги одновременно размещены в форме депозита на счете у эмитента и на микропроцессорной карте.

Электронные деньги как финансовый продукт с предоплаченной стоимостью.

Подобный подход характерен для Европейского центрального банка, который интерпретирует электронные деньги следующим образом: «Электронные деньги в широком смысле определяются как средство электронного хранения денежной стоимости на техническом устройстве, которое может широко использоваться для совершения платежей в пользу третьих лиц (не эмитента) без необходимости использования в транзакциях банковских счетов и которое функционирует в качестве предоплаченного финансового продукта на предъявителя».

Идея «предоплаты» означает, что единственные деньги представлены наличными деньгами, размещенными на счетах у эмитента.

Поскольку невозможно получить электронные деньги в качестве денежного актива в объеме, превышающем те средства, которые лежат в их основе (т.е. которые были внесены в качестве предоплаты), можно допустить, что электронные деньги, выпущенные в закрыто циркулирующей системе, представляют собой требования на денежные средства размещенные у эмитента.

Интерпретация электронных денег как средства обмена. Данная интерпретация предполагает, что главное различие между «традиционными» и электронными деньгами состоит в том, что последние не эмитируются центральным банком, а представляют собой лишь обещание частного эмитента об уплате эквивалентной (указанной в требовании на него) суммы в «традиционных» деньгах. Электронные деньги уподобляются дорожным чекам.

В рамках данного подхода предполагается делать различие между средством платежа (предполагающим окончательный расчет) и средством обмена (требующим последующего расчета). Таким образом, платеж является окончательным, только когда бенефициар получает во владение безрисковый денежный актив (обычно деньги эмитированные

Центробанком).

Необходимость для получателя возратить электронные деньги эмитенту, чтобы окончательно расплатиться, обуславливающая существование трехсторонней структуры банковского платежа и характеризующая платежи электронными деньгами, объясняется тем, что электронные деньги не являются безрисковым активом.

Поскольку ни одна из описанных выше интерпретаций понятия электронных денег не является исчерпывающей то целесообразно рассматривать их в комплексе.

Отличие электронных денег от других средств платежа состоит не только в их технических характеристиках, но и в определенных банковских свойствах. Не смотря на то, что еще не выработано единого теоретического подхода к понятию электронных денег, электронные платежи получили достаточно широкое распространение, и продолжают развиваться, в связи с этим возрастает их значение в мировой экономике.

УДК 622.6

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В РОССИИ

Попова Е.А., Кремнева Е.Ю.

Научный руководитель: Ковалёва Е.Н.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В настоящее время демографическая ситуация в России стала одной из самых острых социально-экономических проблем нашего общества. На протяжении уже нескольких десятилетий демографические процессы, происходящие в нашей стране, имеют ярко выраженный негативный характер.

Демографическая ситуация играет все большую роль в развитии экономики страны, внутренней и внешней политике, социальной сфере. Только при определенных уровнях численности и качественного состава граждан страны возможно решение определенных стратегических задач в различных областях человеческой деятельности. Насущность и нерешенность демографических проблем обостряет все экономические и политические вопросы.

Цель данной работы:

– изучение теоретических и практических основ демографических процессов, протекающих в современной России.

Задачи:

– изучить демографическое состояние современной России;
– выявить различные аспекты и закономерности основных демографических процессов в России;

– рассмотреть прогнозы демографической ситуации в Российской Федерации.

Вторая половина первого десятилетия XXI века ознаменовалась заметным улучшением демографической ситуации в России по основным демографическим показателям. За последние годы произошло увеличение рождаемости, снижение смертности во всех возрастах, рост продолжительности жизни.

Темпы сокращения рождаемости и увеличения смертности значительно снизились, ситуация, известная как «русский крест», постепенно меняется в сторону улучшения, что говорит об улучшении и стабилизации общей экономической и социальной ситуации в стране, об эффективности проводимой демографической политики, о постепенном улучшении уровня здравоохранения. Тем не менее, численность населения России все еще продолжает снижаться, имеет место естественная убыль населения, а прирост происходит за счет увеличивающегося с каждым годом притока мигрантов.

Россия - единственная страна в «восьмерке» крупнейших развитых государств, где в минувшее десятилетие убывало население. Численность собственного населения за последние пятнадцать лет сократилась минимум на 10,3 млн. человек.

Согласно прогнозу ООН, при сохранении существующей демографической ситуации в России, уровня смертности и рождаемости, к середине текущего столетия численность населения России уменьшится со 142,7 до 101 млн. человек. Отечественный прогноз, составленный Госкомстатом РФ таков: при сохранении существующей демографической ситуации в России население составит 2020 г. - 131,2; 2030 г. - 121,1; 2040 г. - 108,3; 2050 г. - 93,8 млн. человек. [6]

В России реализуются различные социальные программы, направленные на поддержку населения, на увеличение рождаемости, сокращение смертности и улучшение здоровья нации, в том числе: программа «Обеспечение жильем молодых семей», федеральный закон «О повышении пенсий и детских пособий», федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» и т.д.

Современная демографическая ситуация характеризуется ростом продолжительности жизни. Тренд сложился в последние пять лет (начиная с 2005г.). Средняя продолжительность жизни в 2010 году составила 68,98 лет, среди мужчин – 63,98 лет, среди женщин – 74,87 года.[5]

Возрастной состав населения России характеризуется существенной гендерной диспропорцией. Численность мужчин в 2010 году составила 65,6 млн. человек, женщин – 76,3 млн. человек. Соотношение полов за прошедший год не изменилось: на 1000 мужчин приходилось 1162 женщин.

На численность населения страны влияют три фактора: рождаемость, смертность и миграция.

Общий коэффициент смертности в 2010 году составил 14,3 на 1000 населения. За 2010 год количество умерших выросло на 20 тыс. человек по сравнению с 2009 годом (+1%). В целом по стране превышение числа умерших над числом родившихся осталось на том же уровне, что и в 2009г. - 1,1 раза.

Можно выделить основные причины смертности в России:

- болезни — 87,5 %
- системы кровообращения — 56,9 %
- от новообразований — 13,9 %
- инфекционные и паразитарные заболевания — 1,6 %
- самоубийства — 2,0 %
- ДТП — 1,9 %
- алкогольные отравления — 1,2 %
- убийства — 1,2 %

Как можно заметить, в основной массе смертность населения России обуславливается здоровьем нации, что говорит о существовании двух проблем: низкий уровень здравоохранения и негативное воздействие вредных факторов.

За 2010 г. число мигрантов внутри России сократилось на 170,8 тыс. человек, или на 11,0% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Миграционный прирост населения России снизился на 82,5 тыс. человек, или на 36,2%, что произошло в результате уменьшившегося числа зарегистрированных по месту жительства прибывших в Российскую Федерацию, в том числе за счет иммигрантов из государств-участников СНГ — на 82,0 тыс. человек, или на 34,1%. [6]

Главную роль в улучшении демографической ситуации России играет повышение рождаемости.

Начиная с 1992 года в России рождаемость упала ниже уровня простого воспроизводства и составляет сейчас, по разным данным, от 1,4 до 1,6 ребенка на женщину. Началась депопуляция, или, что одно и то же, вымирание страны. Минимум рождаемости (1.3 ребенка на женщину) приходится на 2002 год, современное увеличение рождаемости связывают с приходом последнего многочисленного молодого поколения 80-х годов, с вкладом традиционно многодетных семей иммигрантов с Кавказа и Средней Азии, и с успехами государственной демографической политики.[2]

Однако рождаемость в современной России не самая низкая. В благополучной стране долгожителей Японии рождается 1,26 ребенка на женщину, в Польше на женщину приходится 1, 27 ребенка. В Испании и в Италии рождаемость та же, что и в России.

Таблица 1 – Полный коэффициент рождаемости стран

| Страна | Количество родившихся на женщину |
|-------------------------|----------------------------------|
| Нигер | 7.68 |
| Афганистан | 5.50 |
| Египет | 3.01 |
| Мексика | 2.31 |
| Соединенные Штаты | 2.06 |
| Франция | 1.97 |
| Узбекистан | 1.92 |
| Соединенное Королевство | 1.92 |
| Уругвай | 1.89 |
| Казахстан | 1.87 |
| Канада | 1.58 |

С конца 60-х годов в России преобладающей стала модель семьи, имеющей 2-х детей, а в настоящее время возрастает количество семей с 1 ребенком. Рождаемость снизилась до уровня недостаточного для обеспечения в будущем простого воспроизводства населения. Для простого воспроизводства населения суммарный коэффициент рождаемости должен составлять 2,14 - 2,15.[3]

Опрос населения

В таблице 2 предоставлены результаты опроса о желаемом количестве детей.

Таблица 2 – Количество детей

| Количество детей | Вопрос: «Сколько бы Вы хотели иметь детей, если бы у Вас были для этого идеальные условия?» | Вопрос: «Сколько у Вас детей?» |
|------------------|---|--------------------------------|
| Ни одного | 3% | 24% |
| Один | 7% | 32% |
| Два | 44% | 28% |
| Три | 27% | 11% |
| Четыре и более | 15% | 5% |

В наше время практически все развитые страны не только Европы, но и Азии переживают депопуляцию, причем в развитых странах Азии (Япония, Южная Корея, Гонконг, Сингапур) этот процесс идет еще быстрее, чем в странах европейской культуры. По мнению большинства социологов, демографов, социальных политиков в мире и в России, такая ситуация складывается в основном в связи с нормативными изменениями в представлениях людей о том, сколько детей они хотели бы иметь, а также с появлением возможностей для контролирования размера своей семьи (контрацепция, аборты). Поэтому если стремиться к повышению

рождаемости в одной из тех стран, где она упала до очень низкого уровня, то можно считать реальным ее увеличение до уровня не более чем 1,7-1,8 детей на одну женщину, как в Швеции или во Франции – странах, проводящих наиболее активную и успешную политику, стимулирующую рождаемость. Более 2-2,5 детей в среднем на семью, согласно опросам, ни в одной из развитых стран люди не хотят иметь. Таким образом, некоторое увеличение суммарного коэффициента рождаемости путем разработки и применения специальной социальной политики в принципе реально, но достичь этого можно лишь применяя достаточно щедрые, продуманные и всесторонние меры.

Такая мера, как «материнский капитал», приводит лишь к очень незначительному повышению рождаемости, причем прежде всего в самых бедных и необразованных слоях населения, и как правило у тех женщин, у которых и так есть дети, не стимулируя рождения первых детей. [1]

Президент РФ Дмитрий Медведев дал ряд поручений правительству и выдвинул предложения для Госдумы, которые должны улучшить демографическую ситуацию, а также жизнь российских детей и подростков. Выступая с Посланием Федеральному Собранию, он назвал "задачей номер один" заботу о будущем поколении.

Российская Федерация сейчас находится в стадии демографического кризиса, преодолеть который будет непросто. Подводя общие итоги, необходимо отметить, все меры преодоления демографического кризиса, несмотря на свое определенное положительное воздействие, не могут в корне изменить демографическую ситуацию в стране, которая требует проведения целого ряда последовательных, комплексных и целенаправленных мероприятий законодательной и исполнительной властями, как на федеральном, так и на региональном уровне.

Очевидно, что основой улучшения воспроизводства населения может служить обеспечение достойного уровня и качества жизни людей. Также не вызывает сомнения то, что создавшаяся демографическая ситуация требует незамедлительного вмешательства как государственных, так и всех гражданских институтов российского общества.

Библиографический список

1. Белянин А., Исупова О. Демографическая ситуация в России: мало рождаем или много умираем? // Полит.ру.2009
2. Кучмаева О.В., Петрякова О.Л. Дифференциация показателей рождаемости в России: роль демографических и социальных факторов // Вопросы статистики. 2010. - № 10.-с.21.
3. Николаевский Д.А. Демография и ресурсы: факторы цивилизационных перемен//Социологические исследования.2010.- №5.
4. <http://www.demographia.ru/> - Институт демографических исследований.
5. <http://demoscope.ru/weekly/> - Электронный аналитический журнал «Демоскоп weekly»

6. <http://www.gks.ru/> - Сайт Федеральной Службы Государственной Статистики.

УДК 622.6

БРИКС: РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ НАБИРАЮТ МОЩЬ

Попова Е.А., Кремнева Е.Ю.

Научный руководитель: Михайлова Т.А.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Государства, которые раньше принято было считать развивающимися странами Третьего мира, стремительно становятся экономическими гигантами мира нового. БРИКС: Бразилия, Россия, Индия и Китай, и с этого года присоединившаяся Южная Африка – пять рынков, каждый со своими уникальными особенностями, но при этом их объединяет потенциал, порожденный изменениями в политических системах этих стран. В результате этих изменений возник потребительский спрос, который формируют около 50% населения всего мира. Сегодня в бурно развивающихся странах БРИКС расположены пять из десяти самых крупных городов планеты, в которых сосредоточились огромный капитал и миллионы потребителей, стремящихся вверх по социально-экономической лестнице. Эти страны занимают более чем 25 % суши в мире (рис.1), 40% населения и имеют объединённый валовой внутренний продукт (ВВП) 15.435 триллионов долларов. По прогнозу, в 2015 году совокупный объем ВВП составит 22 процента мирового ВВП против 15 процентов в 2008 году. В 2010 г. совокупный ВВП стран лагеря BRICS (включая ЮАР) был сопоставим с ВВП Соединенных Штатов и совокупным ВВП еврозоны. Более того, ожидается, что уже в этом или следующем году BRICS обойдет еврозону по этому показателю. Почти в каждом сравнении они будут наибольшим глобальным объектом. Эти страны среди самых больших и наиболее быстро растущих формирующихся рынков.



Рисунок 1 – Страны BRICS: Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР

Мировая экономика находится на пути к кардинальному перераспределению сил и главную роль в этом "перевороте" предстоит сыграть группе БРИКС.

Цель данной работы:

Рассмотреть влияние группировки развивающихся стран БРИКС на мировые процессы.

Задачи:

- ✓ рассмотрение направлений деятельности БРИКС;
- ✓ выявление тенденций усиления позиций БРИКС;
- ✓ рассмотрение перспектив сотрудничества в рамках БРИКС.

Сокращение BRIC было впервые предложено Джимом О'Нейлом, аналитиком Goldman-Sachs в ноябре 2001 года в аналитической записке банка. В связи с присоединением ЮАР к БРИК 18 февраля 2011 года, по заявлению индийского министра финансов с этого времени группа стала носить название BRICS. По мнению Goldman-Sachs, к 2050 году суммарно экономики стран группы по размеру превысят суммарный размер экономик самых богатых стран мира (Большой семёрки).

Члены БРИКС характеризуются как наиболее быстро развивающиеся крупные страны. Выгодное положение этим странам обеспечивает наличие в них большого количества важных для мировой экономики ресурсов:

- Бразилия — богата сельскохозяйственной продукцией
- Россия — крупнейший в мире экспортёр минеральных ресурсов
- Индия — дешёвые интеллектуальные ресурсы
- Китай — обладатель дешёвых трудовых ресурсов
- Южно-Африканская республика - природные ресурсы

Это главные ресурсы, на которые опираются экономики этих стран. Высокая численность населения стран обуславливает дешевизну труда в них и, соответственно высокие темпы экономического роста[1].

В конечном итоге, прогнозируется, что значительные размеры экономик этих стран в будущем позволят им трансформировать экономический рост в политическое влияние, что приведёт к формированию новой экономической элиты и снизит влияние «золотого миллиарда».

В общем, хоть государства БРИКС и различаются по своему развитию, культуре, далеки друг от друга территориально – но выступающие единым фронтом, могут влиять на ключевые процессы в развитии планеты.

Объективная реальность сама подсказывает и основные направления деятельности БРИКС. Все пять держав представляют собой страны с огромными людскими ресурсами, значительными запасами полезных ископаемых и существенными потребностями в энергии.

Очевидное доминирование вопросов экономического блока не должно вводить в заблуждение, что БРИКС исключительно торгово-финансовый форум. Лидеры этих стран также обсуждают и основные актуальные вопросы международного характера. На состоявшейся в Копенгагене

конференции по климатическим изменениям Китай, Индия и Бразилия заняли общую позицию, что внесло свой вклад в обеспечение достижения реальных результатов на конференции. Основной же целью взаимодействия и политического диалога в его рамках, по словам дипломатов, является «достижение стратегического доверия, необходимого для гармоничного развития мира»[2].

Деятельность БРИКС никогда не была направлена против других объединений государств или отдельных стран. Напротив, БРИКС выступает за дальнейшее наращивание международного сотрудничества и совершенствование механизмов глобального управления, объективно отвечающее требованиям 21-го века. Страны БРИКС, неизменно приверженные идее обеспечения устойчивого экономического роста, – выступают за дальнейшее реформирование таких структур, как Международный валютный фонд и Всемирный банк, за внесение необходимых изменений в процесс принятия ими управленческих решений. Это касается и сферы международной безопасности, в частности, вопросов реформирования Организации Объединенных Наций и Совета безопасности ООН[3].

Экономики стран БРИКС взаимодополняют друг друга. Их мощь, а, следовательно, и степень влияния на экономические процессы растет из года в год. Не случайно, что на саммитах БРИКС рассматриваются фундаментальные проблемы мировой экономики. Зона интересов БРИКС растет с каждой встречей. Налаживание политических взаимосвязей в рамках БРИК началось в сентябре 2006 года, когда во время 61-й сессии ООН в Нью-Йорке состоялась встреча министров иностранных дел четырех стран. Первая (краткая) встреча глав государств БРИК состоялась 9 июля 2008 года в Тояко-Онсэн (Хоккайдо, Япония) после встречи «Большой восьмёрки».

Главы стран БРИК собрались на свой первый саммит 16 июня 2009 года в Екатеринбурге. Главы государств БРИК сосредоточили внимание на взаимодействии в преодолении мирового кризиса и создании новой глобальной финансовой архитектуры. Обсуждались такие вопросы, как идея Президента РФ Д.А. Медведева об использовании во взаимной торговле расчетов в национальных валютах, пути решения проблем энергетической безопасности и изменения климата, развитие сотрудничества в торговой и промышленной сферах[4].

Второй саммит руководителей стран БРИК состоялся 15–16 апреля 2010 года в столице Бразилии городе Бразилиа. По итогам саммита было сообщено о подписании ряда межгосударственных договоров, и о важнейших затронутых вопросах: преодоление последствий кризиса, и создание нового финансового порядка, в частности, в части права на большее влияние в таких международных организациях, как Всемирный банк и МВФ. Страны БРИК общими усилиями способствовали реформе Всемирного банка и Международного валютного фонда, что значительно

повысило право голоса развивающихся государств и стран с формирующимися рынками[5].

На китайском острове Хайнань 14 апреля 2011 года состоялся третий саммит БРИКС (BRICS) . Интенсификация торговли внутри БРИКС стала ведущей темой на третьем саммите. Лидеры БРИКС определили консолидированную позицию по вопросу реформирования международной валютно-финансовой системы, а также по проблеме снижения волатильности цен на сельхозпродукцию. По итогам саммита подписано соглашение о финансовом сотрудничестве в рамках межбанковского механизма БРИКС. Соглашение предусматривает развитие финансового сотрудничества и взаимное предоставление кредитных линий в национальных валютах, в том числе на рынках капитала стран-участниц БРИКС. Был подписан протокол о присоединении к меморандуму и к межбанковскому механизму БРИКС уполномоченного финансового института ЮАР - Банка развития Южной Африки. Страны БРИКС договорились и далее расширять и углублять экономическое, торговое и инвестиционное сотрудничество между странами, призвали воздерживаться от применения протекционистских мер. Бразилия, Китай, Индия и Южная Африка подтверждают приверженность сильной, открытой, основанной на правилах многосторонней торговой системе. Члены БРИКС зафиксировали в итоговой декларации, что выступают за реформирование международной валютной системы, в том числе расширение валютной корзины специальных прав заимствования (SDR) МВФ[6].

Параллельно с «большим» саммитом деловые круги стран БРИКС провели в Рио-де-Жанейро свой первый полномасштабный форум в этом формате. В его повестку дня были внесены вопросы использования ресурсов и энергии во взаимосвязи с устойчивым развитием, торгово-экономического сотрудничества и его финансовой поддержки, потенциала рынков стран-участниц форума, использования инновационных технологий для обеспечения экологически чистого роста производства и т.п. Наряду с этим участники форума, число которых превысило 300 человек, получили широкие возможности для налаживания контактов и обсуждения с потенциальными партнерами конкретных предложений по сотрудничеству на самых современных направлениях. Кроме того, на полях «большого» саммита проведена отдельная встреча руководителей ведущих банков стран БРИКС - так называемых банков развития. Эти мероприятия способствовали, что важно, усилению взаимодействия между странами БРИКС и в двустороннем формате[7].

Таким образом, тесное сотрудничество и диалог между странами БРИКС укрепят сотрудничество между странами Юга, изменят правила игры в сфере международных финансов и торговли и дадут развивающимся странам больше прав голоса. Через 10-15 лет подъем БРИКС будет уже сложно повернуть вспять, и это изменит глобальные шаблоны экономики, торговли и дипломатии. Механизм БРИКС является естественным

продуктом продолжительного роста развивающихся экономик, а также непрекращающегося расширения торговли и экономического сотрудничества между этими странами. Механизм БРИКС предоставил членам блока платформу для выражения своих взглядов, координирования своих позиций и совместных действий в области формирования нового международного политического и экономического порядка, ожидается что этот механизм сотрудничества сможет форсировать сотрудничество между развивающимися и развитыми странами и поощрять их совместные усилия в области развития. Существование БРИКС многообещающе: группировка сможет сыграть решающую роль в усилении влияния развивающихся стран на меняющуюся глобальную политическую, экономическую и финансовую архитектуру.

Библиографический список

1. <http://ru.wikipedia.org> – Википедия, свободная энциклопедия/БРИКС
2. Баев А. Четыре страны и одна цель//Парламентская газета. №17-18, 2010, - с.5
3. <http://www.vesti.ru> - новостной портал// Глава МИД КНР: страны БРИКС привержены открытому сотрудничеству. 07.03.2011.
4. Кива А.В. Страны БРИК в мечтах и реальности// Общественные науки и современность, 31.10.2009.
5. <http://www.gazetaprotestant.ru> – Интернет - газета «Протестант»// Второй саммит БРИК в Бразилии, 16.04.2010
6. <http://www.rodon.org> – портал «Родон»// Хайнаньский саммит БРИКС: механизм сотрудничества стал более прочным, 21.04.2011
7. <http://russian.people.com.cn> – новостной портал// Президент ТПП РФ С.Н. Катырин: страны БРИКС призваны и будут играть активную и конструктивную роль в существующем международном порядке, 06.04.2011

УДК 622.6

РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛЬНЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Гончарова К.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ковалева Е.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Многие компании ощущают снижение экономической эффективности рекламы в СМИ. С каждым годом приходится тратить все больше средств для получения того же коммерческого результата. Эта тенденция относится к компаниям различного масштаба и к небольшим фирмам, вся реклама

которых сводится к размещению объявления в газете, и к крупным международным гигантам, которые ведут интегрированные рекламные кампании, спланированные ведущими профессиональными агентствами.

В России прирост затрат на рекламу (в наиболее устойчивый для рекламного бизнеса период - начиная с 2003 года) опережает почти в 2 раза прирост объема продаж товаров, которые обслуживает данная реклама. Исключение составляет 2008 год - начало кризиса, когда объемы медиарынка рухнули из-за опасений иностранных рекламодателей.

Аналогичная общая тенденция (если исключить структурные изменения вследствие кризиса) имеет место и на мировом рынке - затраты на рекламу в СМИ растут большим темпом, чем результаты. Очевидно, что на продажи влияют и многие другие факторы, однако никто не отменял слоган: реклама - «движитель торговли». Массовый «движитель» в СМИ дает сбой и происходит это весьма устойчиво.

Экономический кризис подтверждает сделанные предположения. По извлеченным доходам в кризисном периоде меньше всего пострадала реклама в Интернете, а среди телевизионной рекламы - реклама на тематическом ТВ. Произошло это не только за счет невысоких затрат на отмеченные виды рекламы. Эти виды рекламы являются более клиентоориентированными, так как в гораздо большей степени интерактивны и, в отличие от массовой рекламы, иницируются потребителями.

Сказанное не означает, что реклама в СМИ стала бесполезной, напротив, на современном рынке стало невозможно конкурировать без мощной рекламы. Однако также сложно согласиться с тем, что массовая реклама стала менее результативной. Причины этого феномена кроются в изменении бизнес-среды под воздействием усиливающейся конкуренции.

Исследованные современные тенденции развития рекламы в СМИ позволили сформулировать ряд ключевых причин падения эффективности массовой рекламы. Наиболее важные из них состоят в следующем.

1. Ускоренный рост объема информации, направляемой потребителям, понижает коммуникационный эффект рекламы. Практически одновременно с появлением модели иерархии коммуникационных эффектов в 60-е годы исследователи и менеджеры обратили внимание на уменьшение результативности рекламы в процессе продвижения потребителя от осведомленности до первой покупки. В течение шестидесятых и даже до девяностых годов прошлого века этим эффектом можно было пренебречь. В то время количество информации, доступное потребителю, было ограничено. С 80-90-х годов начался новый информационный бум, который в настоящее время только ускоряется. Объем информации, который сегодня буквально «обрушивается» на человека, удваивается каждые год-полтора.

Из-за обилия новой информации голос рекламы становится все тоньше и тоньше в общем информационном потоке. В этих условиях, для того чтобы адекватно противостоять такому потоку, рекламодатель должен наращивать

и свой объем рекламы; увеличивать площади, объемы, продолжительность рекламного воздействия. Соответственно растут и рекламные затраты компаний. Если рекламный бюджет российской компании составляет \$ 1 млн в год, то до потребителя доходит рекламы менее чем на \$0.01.

Как следствие, в настоящее время корректнее говорить о традиционной рекламе как о двигателе осведомленности. Из-за мощной информационной нагрузки на потребителей она гораздо в меньшей степени воздействует на выбор покупателя, устанавливает контакт с аудиторией, убеждает в преимуществах товара, что снижает ее коммуникационный эффект. Этот процесс ускоряется также и за счет увеличения количества самих каналов передачи информации, традиционных и появившихся в последние 20 лет (центральное, кабельное, спутниковое телевидение, платные каналы, радио, газеты и журналы, наружная реклама, Интернет, мобильная связь и т.д.).

2. Рост профессионализма покупателей стимулирует их избирательность в восприятии информации о товаре не в пользу рекламы. За двадцать лет развития российского рынка потребитель попробовал десятки конкурирующих товаров. Если на старте рынка основным источником информации была именно реклама от компании продавца или производителя, то в настоящее время на первый план в выборе выдвинулись такие факторы, как:

- рекомендации близких, знакомых и деловых партнеров;
- мнения экспертов и различных государственных и общественных организаций, контролирующих качество товаров;
- информация из общественных источников - независимая информация в средствах массовой информации;
- рекомендации продавцов и консультантов в магазинах.

По оценкам рекламного агентства «Качалов и Коллеги» если в начале 90-х годов девять из десяти потребителей делали свой выбор на основе рекламы, то в настоящее время только каждый второй потребитель опирается на рекламу и другие средства маркетинговых коммуникаций компании, включая этикетку, упаковку, витрину и др.(т.е. информацию, исходящую от самой фирмы). В «сложных», «комплексных» товарных группах только каждый третий-пятый потребитель активно обращается к такой информации.

3. Сформировавшаяся система оплаты медиавоздействия, а не его результата, приводит к неадекватному росту стоимости рекламы. Начиная с 1990 года, стоимость рекламы неуклонно растет. Причем растет как стоимость самого рекламного места, так и стоимость по его обслуживанию: цена дизайна, съемок рекламных роликов, работы консультантов и многого другого.

Рекламное агентство в качестве гонорара за свою деятельность получает, как правило, комиссию в размере фиксированного процента от стоимости закупленных средств медиа. Наиболее известна для российского

рынка цифра в 15%, хотя в отдельных случаях это может быть и 2, и 3% от стоимости закупленной и размещенной рекламы. В последнее время получает распространение новая практика - оплаты по СКР (SKR – Safekeeping receipt – Банковская сохранная расписка). Впрочем, существенно это не меняет дело. В любом случае оплачивается медиавоздействие, а не его результат. Логика событий в этом случае проста. Чтобы получить большой гонорар, надо продать как можно больше дорогих носителей либо как можно больше СКР. Таким образом, сама система провоцирует использовать не самые эффективные, а самые дорогие средства массовой информации и способы коммуникаций с потребителями.

4. Усиление конкуренции на товарных рынках приводит к увеличению потока противоречивой рекламной информации, что усложняет потребителю выбор продукта. Огромное количество товаров, присутствующих на рынке (например, на прилавках, среднего по размерам супермаркета выставлено порядка 10 тыс. продуктов), создают мощный информационный поток. Результаты исследований поведения потребителей показывают, что перенасыщенный рынок формирует консервативную модель потребления, когда покупатель избегает риск получить отрицательный опыт в связи с выбором нового товара и предпочитает игнорировать рекламную информацию.

5. При увеличении рекламного прессинга фокусировка прямого рекламного сообщения уменьшается. Происходит защита человеческого сознания от перенасыщения информацией, так называемый «зиппинг» — заставка сознания от манипуляций. Почти каждый второй россиянин не доверяет рекламному сообщению. Только 20% россиян покупают рекламируемый товар. По данным «Комкон-Медиа» только 16% россиян продолжают смотреть рекламу во время рекламного блока по ТВ. От 51 % до 60% зрителей переключаются на другой канал или выходят из комнаты. Каждый четвертый переключается на другой канал во время рекламного блока на ТВ. На просмотр печатной рекламы в среднем уходит не более двух секунд, и только 8% людей потом помнят рекламные ролики. При этом активно развиваются цифровые каналы ТВ, в которых реклама выводится только в виде «иконок» и просматривается только по желанию «подписчика» канала.

6. Появление тенденции нигилизма, отрицания ценности бренда, приводящая к игнорированию рекламы. Современный потребитель не желает быть объектом манипуляции и сознательно избегает рекламного воздействия. Он чувствует себя способным самостоятельно принимать решение. Современный покупатель понимает правила игры и не хочет оплачивать расходы на войну мегабрендов в виде рекламных кампаний, которые повышают стоимость товара.

7. Односторонняя передача информации потребителю, исключая интерактивность, создает препятствия для ее восприятия. С точки зрения психологии восприятия коммуникативных сообщений проблема состоит в

том, что в настоящее время СМИ представляют собой, как правило, однонаправленную коммуникационную систему; поэтому реального процесса коммуникации как взаимодействия передающей и получающей стороны при интерпретации сообщения нет. Сообщение - знаковая форма, которую можно наполнить разным содержанием. Отправитель организует телевизуальный образ на базе своих собственных кодов, тогда как адресаты наполняют этот образ иными смыслами согласно их собственным культурным кодам. В то же время человеческое сознание, защищаясь от колоссального объема сообщений, отсеивает основной объем предлагаемой ему информации и принимает только то, что соответствует уже имеющимся знаниям и опыту. Поскольку интерактивности нет, отсутствует и сближение уже имеющегося опыта с передаваемыми сообщениями.

Представленные факторы не описывают все многообразие причин снижения эффективности традиционной рекламы в СМИ. Вместе с тем они доказывают необходимость коррекции классической модели маркетинговых коммуникаций, ее идеологических элементов. Они должны трансформироваться и перейти от опосредованного, безличного обращения в зону добровольной (а не навязываемой) личной коммуникации с целевой группой через каналы прямого двустороннего сообщения. Умение слушать, понимать и, в конечном итоге, взаимодействовать с конкретным потребителем становится залогом успеха маркетинговых инноваций.

Такая постановка задачи требует как разработки нового профессионального инструментария, так и модернизации существующих коммуникативных каналов. Движение по пути модернизации должно быть осторожным, не отрицающим достижения массовой рекламы последних десятилетий. Вместе с тем закономерно, что ревизии в первую очередь должна подвергнуться концепция формирования коммуникационного эффекта. Распространенная в настоящее время модель, в которой информация передается от производителя/продавца к потребителю без учета потребностей последнего в этой информации, не соответствует уровню развития современного потребителя. Ситуация, в которой реклама передается без потребности в ней, ведет к завышенным затратам. Необходимо постепенно смещать акцент в инициации рекламы от производителя к потребителю. На рынке приоритет потребителя уже давно декларируется и имеет место в реальной жизни. Вместе с тем приоритет потребителя в инициации рекламы практически полностью отсутствует. В результате в коммуникационном плане потребитель является пассивным элементом, только воспринимающим, но не иницирующим коммуникационный процесс. Эта «несправедливость» приводит к отторжению большей части рекламных усилий и понижает их экономическую эффективность.

Для устранения дисбаланса предлагается ввести понятие потребности в маркетинговой коммуникации и определить пути ее стимулирования. Приоритет в инициации маркетинговых коммуникаций должен смещаться к

потребителю. Он в большей степени (чем сегодня) должен иметь возможность самому определять, когда и какую маркетинговую информацию получать. В этой связи формирование и реализация личных (персональных) маркетинговых коммуникаций потребителя — перспективный путь устранения диктата рекламодателя.

УДК 622.6

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Володина А.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ковалева Е.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Основная задача маркетинга в современном понимании состоит в тесной связи производственного процесса с нуждами потребителя. Отсюда вытекает необходимость внимательного изучения желаний потребителя, его запросов при приобретении товаров и услуг. Подробному изучению подлежат также вопросы, связанные с развитием экономики страны, наличием там благоприятных политико-правовых условий для ведения бизнеса, проблемы материальных ресурсов и их роли в развитии производственного процесса в отношении удовлетворения нужд потребителя. Решение всех этих вопросов связано, в том числе, с необходимостью анализа международной (внешней) среды. На наш взгляд, основными направлениями формирования инновационной маркетинговой политики в современной экономике являются:

Во-первых, учитывая возрастающую в современных условиях значимость адаптации компании к изменениям во внешней среде, рекомендуется начинать маркетинговый анализ с изучения основных элементов международной маркетинговой среды, которые условно подразделяются на экономические, политико-правовые и социально-культурные. Главным для оценки влияния международной среды на формирование инновационной маркетинговой политики современных предприятий является изучение экономической и социально-культурной среды. Влияние политико-правовой среды является менее значимым с точки зрения маркетинга и связано с анализом и использованием политико-правовых принципов и норм.

Экономическая среда. Современная система характеризуется необходимостью постоянного роста производительности в условиях ограниченности ресурсов и повышения эффективности использования ресурсов посредством инновационной деятельности, которая является важнейшим фактором международной конкурентоспособности страны.

В конце XX столетия стало очевидным, что уровень развития инновационной сферы - науки, новых технологий, наукоемких отраслей и компаний - обеспечивает основу устойчивого экономического роста, определяет различия между богатыми и бедными странами. Новую экономику образуют все экономические субъекты, создающие инновационную стоимость. Анализ экономик развитых стран с рыночной экономикой или стран «золотого миллиарда» показывает, что до 80% роста ВВП в них достигается за счет инновационного сектора. Инновации служат основой развития промышленности и социума.

Развитие экономики всегда строилось на основе внедрения новых технологий, но в течение длительного времени этот процесс проходил крайне медленно. В условиях современной НТР, особенно в последнее время, когда развитые страны вступили в постиндустриальный период, экономическое развитие приобрело качественно новый характер.

Его основные черты определяются следующим: во-первых, постановкой инновационного процесса (создание, распространение и использование инноваций) в центр качественных, количественных и структурных изменений; во-вторых, превращение инновационного процесса в постоянно действующий фактор; в-третьих, беспрецедентно высокой скоростью изменений. Можно констатировать, что в настоящее время в наиболее развитых странах осуществляется новый тип экономического развития - инновационный как выражение продолжающейся технологической революции. Экономика находится в процессе постоянных изменений - эволюционирующего развития.

Базисные инновации уже сформировали современный технологический уклад начала XXI века в наиболее развитых странах мира. В основе - микроэлектроника и информатика, составляющие его ядро и, в свою очередь, образовавшие кластеры, то есть взаимосвязанные технологии производства.

По словам М. Портера, интегральный показатель инновационной деятельности включает ряд составляющих. В расчете на душу населения это:

- величина расходов на НИОКР;
- численность персонала, занятого осуществлением НИОКР;
- число заявленных международных патентов;
- степень защиты интеллектуальной собственности;
- развитость сферы образования и другие.

Для более объективной и всесторонней оценки интенсивности инновационной деятельности необходимо дополнительно учитывать степень свободы предпринимательства, степень готовности к осуществлению рискованных инновационных проектов, особенности стран в части налогообложения и стимулирования инновационных проектов.

Во-вторых, совместными усилиями государства, промышленной и научной среды строится национальная инновационная система (НИС), представляющая собой совокупность субъектов национальной экономики,

которые участвуют в создании и распространении нового знания, его трансформации в технологии и последующем их потреблении, а также совокупность экономических отношений, возникающих между указанными субъектами.

НИС формируется под влиянием многих объективных факторов. Основные из них - размеры страны, наличие природных и трудовых ресурсов, особенности исторического развития институтов государства и форм предпринимательской деятельности, влияние экономических факторов государственного регулирования инновационной деятельности и осуществления инновационной политики.

Роль частного сектора в НИС заключается в разработке технологий и на основе собственных исследований и в рыночном освоении инноваций. Роль государства - в содействии производству фундаментального знания (в университетах) и развитию комплекса технологий стратегического (военного) характера, а также в создании инфраструктуры и благоприятных институциональных условий для инновационной деятельности частных компаний.

В-третьих, особенности влияния международной экономической среды на микроуровне связаны с анализом конкуренции на международном рынке и выявлением конкурентных преимуществ компании.

Для этого необходимо выявить основных конкурентов и выяснить их рыночные позиции (доля рынка, объемы продаж, цели и т.д.). Целесообразно провести анализ по следующим направлениям:

- оценить текущую стратегию конкурентов (их поведение на рынке; приемы продвижения товаров и т.п.);
- исследовать влияние внешней среды на конкурентов;
- попытаться собрать сведения о научно-технических разработках соперников и другую информацию, составить прогноз будущих действий конкурентов и наметить пути противодействия.

Тщательное изучение сильных и слабых сторон конкурентов и сравнение их результатов с собственными показателями позволят лучше продумать стратегию конкурентной борьбы.

Современный динамичный мир изменил сущность конкуренции. Устойчивое конкурентное преимущество сегодня достигается не столько прочной позицией на завоеванной рыночной территории, сколько непрерывным покорением новых стратегических высот.

Рост конкуренции неизбежно приведет к тому, что компаниям придется оптимизировать внутренние процессы для получения большей прибыли.

Традиционная теория маркетинга называет три основных пути достижения конкурентного преимущества:

- лидерство в качестве товаров и услуг, основывающееся на предложении таких товаров, которые не имеют аналогов на рынке или имеют отдельные привлекательные для различных групп клиентов

особенности;

- лидерство в ценообразовании, предполагающее экономию на затратах и продажу товаров и услуг по ценам ниже среднерыночных;
- фокусирование на определенной рыночной нише, достаточно узкой и требующей особых компетенций в создании соответствующих товаров.

Научно-техническое развитие человечества всегда идет вперед по инновационной спирали со все увеличивающимися темпами.

Сегодня информация превращается в основной производственный ресурс, возрастает роль высококвалифицированного творческого труда. С развитием новых информационных технологий формируется переход к качественно новому типу экономического роста.

Фундаментальные принципы нового информационного общества можно связать с фундаментальными категориями. Главным звеном является человек. Именно мощь человеческого сознания - движущая сила нового общества, новой экономики. Исключительно ценным капиталом становятся люди, способные генерировать идеи, а основной движущей силой работников является их высокий профессионализм и творческое начало. Сохраняется инновационная природа развития человечества - от идеи к нововведениям.

Большинство прогрессивных нововведений находит реальное воплощение в создании наукоемкой и конкурентоспособной продукции, что является одним из важных результатов инновационной маркетинговой деятельности. Конкуренция заставляет предпринимателя постоянно искать и находить новые виды товаров и услуг, улучшать качество продукции, расширять ее ассортимент, снижать издержки производства, оперативно реагировать на изменение желаний потребителей. В то же время конкуренция в области инновационной деятельности — это своего рода конкурс неординарных решений научно-технических, социально-экономических и других не менее важных проблем.

Социально-культурная среда. Международная маркетинговая политика сформировалась как механизм перераспределения важнейших материальных, информационных и иных ресурсов, находящихся в распоряжении не только компании, но и всего общества в целом. С помощью эффективной маркетинговой политики компании обрели возможность вести конкурентную борьбу на международном рынке по правилам, согласовывая свои интересы с интересами общества в целом.

В-четвертых, в настоящее время для повышения роли и значения инновационной маркетинговой политики компаниям необходимо расширение своей социальной ответственности, обоснование принципов построения взаимоотношений общества и потребителей. Кроме того, необходимо развитие принципов социально-этичного маркетинга, в соответствии с которыми ТНК должны принимать решения с учетом желаний потребителей, требований самой компании, долгосрочных интересов общества в целом.

Концепция социально-этичного маркетинга, ориентированная на удовлетворение разумных потребностей носителей платежеспособного спроса, нацеленная на обеспечение долговременного благосостояния не только отдельной корпорации, но и общества в целом, не только созвучна в основных положениях с позицией экологического маркетинга, но дополняет и обогащает ее за счет привлечения внимания к проблемам выживания человечества, а также связанных с ним проблем сознательной хозяйственной деятельности, совершенствования процессов обмена товарами и услугами.

Нормы социально-этического маркетинга лимитируют в известном смысле предпринимательскую инициативу и производственно - хозяйственную деятельность ТНК, ставят ее в зависимость от социально ориентированного общественного развития и необходимости сохранения и улучшения среды обитания.

Российские компании при осуществлении внешнеэкономической деятельности учитывают отдельные элементы международной маркетинговой среды и в России находят применение методики анализа зарубежных потребителей, конкурентов, деловой активности компании. Однако использование комплексного подхода к анализу элементов международной маркетинговой среды крайне редко имеет место, поэтому совершенствование инновационных маркетинговых подходов в данной области должно оставаться приоритетным направлением развития российских компаний.

УДК 622.6

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА БРЕНДА: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

Смагин А.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ковалева Е.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

За последние годы в развитии брендов явно наметились несколько интересных тенденций. С одной стороны, продолжают развиваться глобальные бренды, имеющие преимущество в отлаженных технологиях продвижения на региональные рынки и укрепления на них своих отношений с потребителями, а также в мощной производственной базе и каналах дистрибуции. С другой стороны, появляются и успешно развиваются национальные бренды, лучше знающие местные условия.

На российском рынке появились крепкие национальные марки, которые «теснят» глобальные бренды: в первую очередь это компании Вимм-Билль-Данн, Балтика, концерн Калина, Невская косметика, Глория Джинс, Петросоюз, Балтимор, Кристал и другие. Российские бренды активно

развиваются благодаря более глубоким знаниям особенностей российских потребителей и специфики региональных рынков. Эта тенденция подтверждается результатами исследования, проведенного рекламным агентством Young & Rubicam. Оно демонстрирует появление российских брендов среди лидеров всего рынка наравне с международными гигантами. В 2004 году такими брендами были кондитерские фабрики А. Коркунов. В 2007 г. - Сбербанк и Билайн.

Российские аналитики считают, что текущая ситуация развития международных брендов предполагает в будущем сокращение объемов продаж и снижение стоимости бренда, в то время как национальные бренды будут активно формироваться на рынке, продажи расти, увеличивая их инвестиционную привлекательность.

Анализ показывает, что одновременно появляется еще одна тенденция, когда процесс укрепления национальных брендов заставляет международные корпорации вводить или использовать псевдонациональные марки: «Пышка» и «Беседа» (Unilever), «Россия», «Быстров», «48 копеек» (Nestle), «Растишка» (Danone), «Юбилейное», «Причуда» (Kraft Foods), «Толстяк», «Клинское», «Сибирская корона» (Sun Interbrew), «Старый мельник», «Белый медведь» (Efes), «Ява Золотая» (British American Tobacco).

Тем не менее, исследуя российский рынок потребления, исследовательская компания КОМКОН (Москва) пришла к выводу, что рынок брендов в России еще не сформировался. Проведя исследование, компания выявила, что регулярно покупают одну марку только 23-39% покупателей. Одной или двумя марками ограничиваются от 48 до 65% населения.

Марочный капитал в России пока только формируется: еще не сложились социальные группы с характерным потребительским поведением, количество потребителей, ориентирующихся при выборе на определенную марку, невелико по сравнению с западными рынками. Затормозил этот процесс в кризис 2008-2009 гг.

Помимо несформированного потребительского рынка, другая сложность в развитии брендов состоит в построении по-настоящему сильного бренда и в последующем удержании лидерства в долгосрочном периоде. Видимо, в ближайшие годы произойдет заметный рост профессионально разработанных брендов российских компаний, а увеличение маркетинговой поддержки будет способствовать тому, что скоро национальные марки смогут противопоставить глобальным брендам достойное качество и мощную идею.

Изменение позиций, которые произошли с брендами за последние два года, подтверждает, что даже на те рынки, где бренды-лидеры сформировали свои устойчивые позиции, например, Kodak, Fairy, приходят новые компании, которым тоже нужно завоевывать свои «места под солнцем», свои доли рынка. И они предлагают уже более глубокую проработку своих идей и своих действий. Основная проблема брендов-лидеров, даже при сохранении

лидерства в доле рынка или по продажам, - потеря лидерства как такового. Важна постоянная динамика развития. Лидер - это бренд, который должен вести конкурентов, потребителей, рынок за собой. Когда лидер статичен, а нечто новое создает бренд, атакующий его, он теряет лидерство.

Иногда производителям мешает ощущение полного удовлетворения своим продуктом, его качеством, своими производственными возможностями. Все это перекрывает понимание того, что потребители хотя и покупают продукты, но выбирают бренды. Потребитель сможет оценить все преимущества продукта, только купив его. Но для того, чтобы он совершил свою первую покупку, он должен захотеть это сделать.

Безусловно, у каждого из брендов существуют свои индивидуальные проблемы. Например, для «Балтики», возможно, проблема заключается в инерции и отсутствии четко сформулированного предложения. Просто утверждать: «знаменитое пиво России» и «пиво, сваренное для Вас» - это говорить ни о чем. Подобное сообщение проскакивает мимо сознания потребителя, не мотивируя его.

Для такого бренда, как J7, характерно коммуникационное «метание» и, наоборот, чрезмерно активный поиск нового, что далеко не всегда способствует укреплению лидерских позиций. Это выражается и в слишком частой смене рекламных кампаний, и в не всегда обоснованном появлении новых продуктовых линеек (например, новый J7-idea).

Положение лидера обязывает компанию-производителя больше работать. Потому что он лидер, он задает темп, характер конкурентной борьбы. Конкурентная стратегия, - это стремление компании занять конкурентную рыночную позицию в отрасли – то есть на главной арене, где сражаются соперники. Конкурентная стратегия направлена на то, чтобы добиться устойчивой и выгодной позиции, позволяющей компании противостоять напору тех сил, которые определяют конкурентную борьбу в отрасли.

Когда компания-лидер перестает создавать правила, когда бренд перестает задавать тон и определять характер отношений между брендами на рынке, когда эта функция переходит к конкурентам, она заведомо подрывает свои позиции в будущем.

Также и в политике развития брендов-лидеров: если не происходит радикальных изменений, они начинают терять свои позиции. Их по-прежнему хорошо знают благодаря тому, что привычка потребителей очень велика. Но их лидирующие позиции начнут вытеснять новые игроки, которые более понятны, более прозрачны, предложения которых более четко сформулированы. Игроки, которые более активно реагируют на изменения.

Решающим фактором успеха компании-производителя на рынке является уровень ее конкурентоспособности. Многочисленные расчетные способы определения конкурентоспособности товара оперируют двумя группами показателей - параметров качества (технических) и экономических параметров. Считается, что конкурентоспособность - это комплексное

понятие, означающее соответствие условиям рынка, конкретным требованиям потребителей не только по своим качественным, экономическим, техническим, эстетическим, эргономическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям его реализации (сроки поставки, цена, каналы сбыта, сервис, реклама).

Конкурентоспособность товаров – способность товаров отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами, представленными на рынке. Конкурентоспособность определяется, с одной стороны, качеством товара, его техническим уровнем, потребительскими свойствами и, с другой стороны, ценами предложения, устанавливаемыми продавцами товаров.

Оценка конкурентоспособности товара представляет собой расчет способности продукции быть более привлекательной для потребителя по сравнению с другими изделиями аналогичного вида или назначения благодаря лучшему соответствию своих качественных и стоимостных характеристик требованиям определенного рынка и потребительским оценкам. Таким образом, изучается отношение к продукту, что является прямой оценкой его рациональных свойств. Однако с развитием общества и ускорением информационного обмена конкуренция приобретает глобальный характер, в то время как ресурсы по производству товаров и услуг (технологии, оборудование, люди, финансы и пр.) становятся общедоступными. В таких условиях конкуренция смещается из области конкуренции самих товаров в область создаваемых образцов этих товаров, которые формируют устойчивые ассоциации в сознании потребителей и, в конечном итоге, приводят к предпочтению того или иного товара потребителем. Информация становится основным средством в конкурентной борьбе за потребителя.

Факторы конкурентоспособности «бренд-товар» являются главным объектом управления во внутренней среде организации.

Товар имеет потребительскую стоимость (ценность), обладает *определенным* качеством, техническим уровнем и надежностью, задаваемой потребителями полезностью, показателями эффективности производства и потребления, другими весьма важными характеристиками. Бренд как образ в сознании потребителей проявляется через отношения потребителя с данной маркой товара. Эти отношения, строящиеся на основе уважения и доверия, тем сильнее, чем понятнее и актуальнее сообщения бренда, чем чаще потребитель контактировал с маркой и чем глубже переживания и полнее удовлетворение, связанные с этим. Отношения между брендом и потребителем можно разделить на рациональные, эмоциональные и поведенческие. Только наличие и гармоничное развитие всех трех компонентов отношений позволят создать бренд, позиции которого в сознании потребителей будут недостижимы для конкурентных марок.

Если конкурентоспособность товара – это такой уровень его экономических, технических и эксплуатационных параметров, который

позволяет выдержать соперничество (конкуренцию) с другими аналогичными товарами на рынке, то отличие и сложность оценки степени конкурентоспособности товара и бренда заключается в присутствии оценки иррациональных факторов последнего.

Конкурентоспособность бренда можно определить, как его способность конкурировать с другими брендами в сознании потенциального потребителя в данный промежуток времени. Поэтому необходимо иметь в виду, что конкурентоспособность - величина относительная. Она может рассматриваться и оцениваться только в сравнении с другим брендом, изменяется во времени и по этапам жизненного цикла бренда.

Осуществление научно-технической, опытно-конструкторской и прочей деятельности в целях повышения эффективности функционирования производственных, логистических, управленческих и прочих систем остается важным. Однако подобная деятельность не всегда позволяет создавать конкурентные преимущества ввиду информационной развитости общества, делающей доступной технологии, механизмы, оборудование и прочее для воспроизводства аналогичных товаров и услуг со схожей эффективностью, и является лишь способом выживания компании в конкурентной среде. Исключение в настоящее время составляют наукоемкие сферы бизнеса - микроэлектроника, ракетостроение и т.д. Примером могут служить бренды Microsoft, General Electric, Samsung, Nokia и др., которые уже сейчас обеспечивают конкурентоспособность товаров для фирм, работающих на наукоемких рынках.

УДК 339.543.642

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ: РОССИЯ, КАЗАХСТАН, БЕЛОРУССИЯ

Пьянкова Н.В., Бочкова В.М.

Научный руководитель: Лазарева Л.Н.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Цели и задачи Таможенного Союза

Формирование таможенного союза предусматривает создание единой таможенной территории, в пределах которой не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

В рамках таможенного союза применяется единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами. Задачи, решаемые таможенным союзом, изложены в Договоре от 6 октября 2007 года о его создании. [1]

Таможенный союз: Россия, Казахстан, Белоруссия.

С 1 июля 2010 года новый Таможенный кодекс стал применяться в

отношениях между Россией и Казахстаном, а с 6 июля 2010 — в отношениях между Россией, Беларуссией и Казахстаном.

По оценкам специалистов, создание Таможенного союза Беларуссии, Казахстана и России позволит стимулировать экономическое развитие и может дать дополнительно 15 % к ВВП стран-участниц к 2015 году.

Россия от создания Таможенного союза может получить прибыль в размере около \$400 млрд, а Беларуссия и Казахстан — по \$16 млрд к 2015 году. Полное использование потенциала Таможенного союза может привести к сокращению сроков перевозки грузов из Китая в Европу примерно в 4 раза. [2]

Белорусские расчеты

Для Беларуссии вступление в Таможенный союз было бы крайне выгодно. «Совершенно очевиден выигрыш белорусского машиностроения, — говорит генеральный директор финансово-банковского совета СНГ Павел Нефидов. — Оно и раньше было весьма конкурентно на российском рынке, а если будут сняты определенные барьеры, то и российским инвесторам станет интересно выносить часть производства на территорию Беларуссии. Выиграют и белорусские пищевики: после упрощения всех процедур их продукты питания фактически получают статус внутреннего товара, но при сохранении более низких издержек за счет уровня оплаты труда».

Однако белорусские власти не желают довольствоваться малым и стремятся в рамках переговоров о ТС добиться более масштабного результата — отмены Россией экспортных пошлин на поставляемую в Беларуссию нефть. Москва готова отменить пошлины лишь с 1 января 2012 года, когда должно заработать Единое экономическое пространство. [3]

Казахстанские расчеты

Для Казахстана повышается привлекательность создания на своей территории СП, прежде всего с китайцами, в расчете на общий рынок ТС (точнее, на российский рынок как часть ТС). Пока же Казахстан настаивает на сохранении льготной пошлины для ввоза импортных товаров весом до 2 тонн физическими лицами (в стране до сих пор около 2 млн человек так или иначе вовлечены в челночную торговлю, но для России сохранение этой дыры — угроза наплыва дешевого китайского ширпотреба).

Еще одна опасность, которую видит для себя Казахстан, — рост цен на товары, импортируемые из-за пределов ТС: автомобили, тракторы, авиатехнику, трубы, прокат, вагоны, бытовую технику, медицинское оборудование, лекарства, овощи, комплектующие для мебельной промышленности и др., ставки ввозных пошлин на которые подняты до уровня российских. [3]

Российские амбиции

Россия выглядит откровенным спонсором Таможенного союза. Так, новое распределение доходов от ввозных таможенных пошлин оказывается более выгодным для Казахстана и Беларуссии. До создания ТС на Казахстан приходилось 3,1% суммарных таможенных поступлений трех стран, на

Белоруссию — 4,6%. После вступления в ТС согласованные доли в совокупных таможенных поступлениях у этих стран увеличатся соответственно до 7,33 и 4,7%. Доля России несколько снижается — с 92,3 до 87,97%. Впрочем, при создании ТС только Россией и Казахстаном наша доля не изменится и составит 92,31%, а казахстанская вырастет до 7,69%.

Россия не собирается отказываться от протекционизма в отношении авто- и авиатехники и хочет, чтобы партнеры подняли импортные пошлины на эти виды товаров. Авиаперевозчики Белоруссии и Казахстана просят установить либо нулевые, либо очень низкие ставки на авиатехнику, которая производится за пределами Таможенного союза. Россия готова снабжать партнеров всеми видами авиатехники. В качестве компромисса Москва предлагает партнерам импортировать авиатехнику через режим временного беспошлинного ввоза, но настаивает, чтобы срок временного ввоза был ограничен 2015 годом. Казахстан к такому компромиссу готов, однако Минск требует безусловного обнуления пошлины.

Главным риском создания Таможенного союза для России можно считать, во-первых, перемещение российских фирм-импортеров (а также таможенных складов и рынка услуг по таможенному оформлению) в Казахстан, где ниже налоги. Во-вторых, усиление потока китайских товаров, прежде всего продукции легкой промышленности, через территорию Казахстана к нам.

Впрочем, для России Таможенный союз не только экономический проект, но и попытка противодействовать Китаю в геополитической экспансии в Центральную Азию и СНГ. Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана в перспективе станет еще и валютным союзом. Пока речь идет об интеграции финансового рынка и расширении расчетов в национальных валютах во взаимной торговле. В перспективе, по мере того как будут расти расчеты в нацвалютах, естественным образом встанет вопрос и о резервной валюте Единого экономического пространства. Наши чиновники, естественно, рассчитывают, что такой валютой станет рубль.

Россия претендует также на роль главной фондовой площадки Таможенного союза и вообще СНГ.

А в планах развития Таможенного союза предусматривается, что до 2012 года должно быть подписано макроэкономическое соглашение между членами ТС, где будут такие обязательные для согласования показатели, как размер бюджетного дефицита и уровень инфляции. [3]

Киргизия

Киргизия намерена присоединиться к Таможенному союзу и Единому экономическому пространству, заявил премьер-министр страны Алмазбек Атамбаев во время встречи с руководителем администрации президента РФ Сергеем Нарышкиным.

«У Киргизстана и России общее прошлое, и, я думаю, будущее тоже будет общим. Мы видим Киргизстан в Таможенном союзе, мы видим Киргизстан в ЕЭП. Когда-то мы были в составе одной великой страны, но

никто не мешает нам быть в составе ЕЭП и Таможенного союза», — заявил глава киргизского правительства. [4]

Европа и РФ перетягивают Украину

Не успели в Киеве обсудить все предложения В. Путина по Таможенному союзу (ТС), как Евросоюз начал ответную игру. Похоже, создание ТС пугает европейцев не на шутку. На Украине «решать вопросы» срочно прилетел президент Европарламента Жозе Мануэль Баррозу.

Президент Еврокомиссии назвал Украину «ключевым соседом» ЕС. «Мы считаем Украину членом европейской семьи и народа», - объяснял неожиданный друг. Экс-президент Ющенко пять лет стучался в двери ЕС, разорвал с РФ все отношения, но таких слов не добился. А тут прямо мешок европейских подарков.

Баррозу пообещал до конца года создать с Украиной Зону свободной торговли (ЗСТ). От этого рукой подать до соглашения об ассоциации, отмене виз и прочих приятных моментах. Но все понимают, что Киеву придется чем-то отплатить за европейское радушие. Баррозу не стал делать секрета из главного условия крепкой дружбы. Это отказ от экономического сближения с Россией. «Для Украины было бы очень сложно вести переговоры по ЗСТ с ЕС, если бы она присоединилась к Таможенному союзу», - настаивал президент Еврокомиссии. Украинское руководство к пожеланиям европейского гостя отнеслось благосклонно. Европа уже не ставит условий Украине, а идет сама навстречу.

Но украинской заслуги тут никакой – работает российский фактор. Парадоксальная ситуация – чем активнее Россия пытается удержать Украину от слишком тесного сближения с Западом, тем легче Украине это сближение дается.[5]

Библиографический список

1. О Таможенном союзе [Электронный ресурс]: Официальный сайт Комиссии Таможенного союза.- Режим доступа: [www. Tsouz.ru/about ETS/pages/35/aspx](http://www.Tsouz.ru/about/ETS/pages/35/aspx)
2. Таможенный союз Белоруссия, Казахстан, Россия [Электронный ресурс]: Официальный сайт Википедия.- Режим доступа: ru.wikipedia.org
3. Тальская М. Игра с отложенным выигрышем [Электронный ресурс] / М. Тальская, М. Рубченко, А. Ивантер. Журнал Эксперт.- Режим доступа: www.expert.ru.-22.12.2010.
4. Старая дружба [Электронный ресурс]: Журнал Эксперт.- Режим доступа: www.expert.ru.-28.12.2010
5. Сазонов К. Европа и Россия перетягивают Украину: Аргументы недели // К. Сазонов. - №15 (256), четверг 21 апреля 2011 года.-32 с.

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ НА ПРИМЕРЕ ВКОНТАКТЕ.РУ

Булгакова Е.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ковалева Е.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Известно, что маркетинг - это вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена. Компонентами маркетинга являются:

- товар,
- цена,
- сбыт,
- реклама.

Маркетинг нельзя отождествлять со сбытом или стимулированием продаж. Маркетинг можно рассматривать как механизм, приспособляющий производство товаров или предоставление услуг к потребностям рынка.

Один из ведущих теоретиков по проблемам управления, Питер Друкер, говорил о цели маркетинга так: «Цель маркетинга - сделать усилия по сбыту ненужными. Его цель - так хорошо познать и понять клиента, что товар или услуга будут точно подходить последнему и продавать себя сами».

Развитие инфраструктуры глобальной сети Интернет и коммерциализация Интернета привели к изменениям способов ведения бизнеса и появлению электронного рынка. Интернет стал использоваться как интерактивный канал взаимодействия компаний с бизнес-партнерами и клиентами, что обеспечило ведение интерактивного маркетинга и осуществление прямых онлайн-продаж. Традиционные бизнес-процессы (продажа, маркетинг, снабжение и т.д.) в сетевой экономике приобретают новые формы.

Таким образом, бурный рост электронного бизнеса и электронной коммерции стали основой для появления on-line маркетинга. Инструменты Интернет-маркетинга значительно отличаются от традиционных инструментов маркетинга.

К основным преимуществам Интернет-маркетинга по сравнению с off-line средствами маркетинга относятся:

- широчайший охват целевой аудитории (глобализация рынка);
- персонализация взаимодействия с клиентами;
- снижение транзакционных издержек.

ВКонтакте — одна из самых популярных сетей рунета, созданная по образу и подобию мирового лидера – социальной сети Facebook.

По данным TNS Web Index, в январе 2009 года сайт ВКонтакте

(www.vkontakte.ru) обогнал своего главного конкурента – социальную сеть Одноклассники - на 11 тысяч, достигнув цифры 13,09 млн. уникальных посетителей. Уже в октябре 2009 года ВКонтакте посетило 15.7 млн. пользователей, причем Одноклассники по этому показателю отстали на целых 2.5 млн. пользователей.

ВКонтакте является популярной социальной сетью не только в России. По данным Alexa (независимой информационной web-компании), ВКонтакте постоянно присутствует в пятерке (обычно на 1,2 и 3 местах) самых популярных сайтов Украины, Белоруссии, Казахстан.

О том, что руководство социальной сети уделяет внимание развитию сайта за пределами России, свидетельствует также приобретение в августе 2009 года международного домена vk.com, социальную сеть предполагалось перевести на 12 языков, однако сейчас на сайте уже есть ссылки на 45 языковых версий, помимо русского.

В 2006 году, когда сайт запускался, его руководство позиционировало проект как социальную сеть студентов и выпускников российских высших учебных заведений. Правда, в самом начале работы он явился миру в качестве «закрытого приложения» к форуму студентов СПбГУ spbgu.ru, владельцем которого был Павел Дуров, основатель социальной сети.

Руководство ВКонтакте декларирует на конец 2010 года более 100 млн. зарегистрированных пользователей, однако эту информацию невозможно проверить, также, как и узнать количество действительно активных аккаунтов на сайте.

В социальной сети ВКонтакте содержится полная информация обо всех населенных пунктах, улицах, районах, учебных заведениях России и интересах тех людей, которые имеют к ним отношение. Это позволяет нацеливать рекламные объявления с беспрецедентной точностью.

Ежедневно ВКонтакте просматривается около полутора миллиардов страниц. Это больше, чем на всех остальных ресурсах рунета, вместе взятых. Другими словами, больше половины страниц всего рунета ежедневно открывается в Контакте.

Долгое время социальная сеть ВКонтакте удивляла весь рунет тем, что несмотря на высокую посещаемость, руководство сайта не спешило «засорять» его рекламой. Однако в июле 2009 года был заключен договор об эксклюзивных правах на продажу рекламы на портале с компанией Медиа Плюс, признанным лидером в области продаж рекламы на радио.

Сейчас на сайте реклама представлена баннерами и контекстными объявлениями.

Особенности размещения банерной рекламы ВКонтакте:

- рекламный материал представляет собой два баннера размером 120x300 и 600x90;
- изображение не должно превышать 25 Кб;
- материал выводится в блоках в левой и нижней частях экрана;
- показ баннера в нижней части экрана засчитывается только в том

случае, если пользователь пролистывает страницу до места его расположения.

Для банерной рекламы на территории России действуют следующие тарифы.

Если рекламный ресурс – внешний сайт (т.е. при клике мышкой на баннер открывается ссылка на сторонний сайт, не являющийся страницей ресурса ВКонтакте).

| Форматы | Объем показов в неделю, тыс. | СРМ в пакете, руб. | Прогнозируемый охват, тыс. | Стоимость пакета, руб. |
|------------------------------|------------------------------|--------------------|----------------------------|------------------------|
| 120x300, 600x90, тизер | 10 000 | 68,9р. | 1 000 - 1 500 | 689 000р. |
| | 20 000 | 60,5р. | 2 000 - 3 000 | 1 209 000р. |
| | 25 000 | 58,3р. | 2 500 - 3 800 | 1 458 000р. |
| | 30 000 | 56,9р. | 3 000 - 4 600 | 1 708 000р. |
| | 35 000 | 54,8р. | 3 500 - 5 300 | 1 917 000р. |
| | 40 000 | 52,3р. | 4 000 - 6 100 | 2 093 000р. |
| | 45 000 | 51,3р. | 4 500 - 6 900 | 2 309 000р. |
| | 50 000 | 51,6р. | 5 000 - 7 600 | 2 579 000р. |
| | 60 000 | 50,6р. | 6 000 - 9 200 | 3 038 000р. |

Если рекламный ресурс – внутренняя страница ВКонтакте.

| Форматы | Объем показов в неделю, тыс. | СРМ в пакете, руб. | Прогнозируемый охват, тыс. | Стоимость пакета, руб. |
|------------------------------|------------------------------|--------------------|----------------------------|------------------------|
| 120x300, 600x90, тизер | 10 000 | 25,7р. | 1 000 - 1 500 | 257 000р. |
| | 20 000 | 22,6р. | 2 000 - 3 000 | 451 000р. |
| | 25 000 | 21,8р. | 2 500 - 3 800 | 544 000р. |
| | 30 000 | 21,2р. | 3 000 - 4 600 | 636 000р. |
| | 35 000 | 20,4р. | 3 500 - 5 300 | 714 000р. |
| | 40 000 | 19,5р. | 4 000 - 6 100 | 778 000р. |
| | 45 000 | 19,2р. | 4 500 - 6 900 | 863 000р. |
| | 50 000 | 19,2р. | 5 000 - 7 600 | 959 000р. |
| | 60 000 | 18,9р. | 6 000 - 9 200 | 1 134 000р. |

Наценка за использование видео-банера – 20%.

В стоимость данных пакетов включены настройки:

- гео-таргетинг (Россия),
- пол / возраст.

Контекстная реклама на сайте работает на продвижение 4-х видов страниц - группы, события, приложения и объявления о товарах. Демографический таргетинг на ВКонтакте имеет широкий ассортимент категорий: пол, возраст, семейное положение, страна и город проживания, вуз, факультет, школа, год получения высшего образования,

должности, районы, станции метро и даже улицы, интересы, увлечения, любимые фильмы, книги, игры и т. д.

Группы - это сообщества, представляющие собой тематические социальные сети пользователей в Контакте. Рекламодатель может создать группу приверженцев своего бренда или группу постоянных посетителей своего магазина. Функциональность этих страниц давно превзошла набор возможностей стандартных интернет-сайтов. По этой причине группы фактически пришли на смену обычным, несоциальным сайтам интернета.

Страницы групп обеспечивают неограниченный объем для хранения видеозаписей, аудиоматериалов, фотографий, предоставляют готовую платформу для проведения опросов и обсуждений в любом формате, дают возможность совместно создавать неограниченное количество внутренних страниц и имеют широкие возможности для администрирования.

В группах также можно создавать интерактивные презентации с помощью сервиса Flash-приложений или размещать рекламные видеоролики. Рекламодатель может обеспечить именно тот уровень мультимедийной насыщенности, который характеризует его продукцию.

Однако самое главное преимущество группы – вирусное распространение. Постоянные клиенты и приверженцы продукции / услуги будут вступать в группу, что будет каждый раз отражаться в ленте новостей их друзей. Список групп выводится на личной странице каждого вступившего в нее, гарантируя тысячи просмотров. Кроме того, участники групп имеют возможность массово приглашать в них своих друзей, обеспечивая устойчивый рост внимания к инициативе рекламодателя.

Минимальный бюджет группы - \$2. Создание группы на деле может стать спусковым крючком, который приведет в действие социальный механизм распространения информации о товарах. Таргетирование позволит рекламодателю максимально точно отобрать ту начальную аудиторию, которая сыграет роль спускового крючка.

Практически все вышесказанное распространяется и на события. **События** – это страницы, посвященные концертам, выставкам, конференциям, вечеринкам и прочим явлениям социальной жизни.

Пользователи, которые одним нажатием мыши объявляют о желании идти на некоторое событие, привлекают внимание всех своих друзей, таким образом организуя совместные посещения. Обычно пользователи активно приглашают друг друга на события, которые собираются посетить, а после события загружают на его страницу фотографии и видеозаписи, на которых отмечают себя и своих друзей. Таким образом, пользователи накапливают информацию о предстоящем или прошедшем событии. Рекламодателю даже не обязательно загружать фотографии и обновлять информацию: в большинстве случаев участники сделают это за него.

Таргетированная реклама делает продвижение событий особенно эффективным. Скажем, если некая фирма организует выступление известного рок-коллектива, то рекламодатель может таргетировать

объявление только на поклонников этого коллектива (указать Rammstein в графе «Интересы») в определенном городе. Если же коллектив менее известный, рекламодатель может таргетировать объявление, например, только на тех пользователей, которые состоят в группах, посвященных рок-музыке.

Если рекламная кампания должна использовать интерактивные демонстрационные материалы или мультимедиа-технологии, рекламодатель может поручить разработчикам создать приложение на стандартной платформе **Flash**.

На основе интерфейса для разработчиков (API) ВКонтакте можно создать любое приложение – от многопользовательской игры до организации видеоконференций.

Подобно группам и событиям, популярность приложений – а вместе с ними и рекламируемых товаров и услуг – зачастую может расти органично, без целенаправленного вмешательства со стороны рекламодателя. Для работы с приложением пользователи добавляют его к себе на страницу, что видно всем остальным при ее просмотре.

Стоимость услуги рассчитывается исходя из среднесуточной посещаемости Приложения:

- 0,035 руб. в день, включая НДС, за одного среднесуточного посетителя без использования внешних ссылок;
- 0,070 руб. в день, включая НДС, за одного среднесуточного посетителя с использованием внешних ссылок.

Среднесуточная посещаемость приложения определяется на основании данных ВКонтакте, доступных на вкладке «Статистика» в интерфейсе соответствующего Приложения.

Минимальная стоимость размещения рекламного приложения:

- 3 500 руб. в день, включая НДС, без использования внешних ссылок;
- 7 000 руб. в день, включая НДС, с использованием внешних ссылок.

Минимальный срок размещения рекламного приложения - 14 дней.

При посещении рекламного приложения пользователи будут проинформированы о том, что приложение является рекламным.

Объявления о продаже. Если рекламируется определенный товар или услуг и рекламодателя интересует результат только в кратковременной перспективе, то он может дать обычное объявление с информацией о товаре. Это позволит рекламодателю максимально быстро донести информацию до потенциальных клиентов, не тратя время на построение длительной социальной кампании.

С весны 2010 года ВКонтакте предоставляет возможность рекламировать таргетированными объявлениями и сторонние сайты. Бюджет таких объявлений можно пополнить только рублями. На настоящий момент, пополнить рублевый счет можно в терминалах оплаты, через платежные системы или через безналичный расчет. (При необходимости, полученные

рубли можно будет перевести в голоса).

Система размещения таргетированных объявлений ВКонтакте полностью прозрачна и автоматизирована. Результат рекламодатель можете начать получать моментально, и он сам устанавливает, сколько готов платить за каждый переход на объявление.

Разработчики постарались сделать интерфейс максимально удобным и понятным. Рекламодатель можете начать им пользоваться в любой момент, потратив 5 минут времени и 100 рублей – минимальный бюджет рекламной кампании. Рекламодатель сам определит, к какой аудитории он хочет обратиться, минуя посредников.

Не может не возникнуть вопрос: «Какова же эффективность такой рекламы?».

Любое продвижение сайтов направлено в широком смысле только на одно – на то, чтобы увеличить доходы компании, содержащей свой сайт. Поэтому оценка того, насколько эффективны мероприятия оптимизации, определяется соотношением между затратами на раскрутку и получением прибыли от раскрутки сайта. Если стратегия продвижения сайта выбрана верно, то прибыль достаточно высока.

Одним из методов повышения доходности сайта организации является контекстная реклама, которая может дать отличные результаты. При этом необходима верная оценка ее эффективности, и, если нужно, дополнительно предпринять некоторые шаги, чтобы ее эффективность не снижалась. Для оценки эффективности контекстной рекламы используются различные факторы, позволяющие оценить, насколько верно выбрано направление раскрутки сайта.

Первый фактор – это количество посещений сайта в течение дня. Как минимум, это число должно быть от 50 до 100. Однако в том случае, если этот показатель давно преодолён, не достигнутом не стоит успокаиваться.

Второй фактор, позволяющий оценить эффективность контекстной рекламы – это число возможных клиентов в процентном соотношении. Если 2-4% посетителей сайта могут позвонить в компанию, то такой показатель считается нормальным. Однако на количество клиентуры могут повлиять и такие факторы, как подача материала. Любой посетитель вашего сайта должен сразу же видеть всё, что ему нужно – характеристики и достоинства товара, его цена, контакты рекламодателя. Если информация удачно подана, то результат будет эффективным – в течение дня в фирму будут звонить не 2-4 человека, а больше. Если же информация будет непривлекательной, то звонков может быть и меньше.

Третий фактор – сайт должен быть доступен. Если на нем большое количество анимации и графики высокого разрешения, это затрудняет загрузку сайта. Вряд ли потенциальный посетитель выдержит долгое время – он, скорее всего, закроет, так и не получив запланированный рекламодателем объём информации. Медленная загрузка отрицательно влияет на продвижение сайта по социальным сетям.

Четвертый фактор. Необходимо проводить таргетирование с умом. Размещать контекстную рекламу стоит только для мест, которые фирма может обслужить. Если есть возможность обслуживать только москвичей и жителей Подмосковья, то не стоит давать рекламу на всю Россию. Выбрав нужные регионы, рекламодатель достигнет лучших результатов и снизит затраты, исключив заведомо бесперспективные посещения.

В заключение стоит отметить преимущества и недостатки банерной и контекстной рекламы на сайте ВКонтакте.

К преимуществам можно отнести:

1. широчайший охват целевой аудитории (около 80-и млн. активных пользователей);

2. эффективные возможности демографического таргетинга (пол, возраст, семейное положение, страна и город проживания, вуз, факультет, школа, год получения высшего образования, должности, районы, станции метро и даже улицы, интересы, увлечения, любимые фильмы, книги, игры и т. д.);

3. различные способы продвижения собственной продукции (банерная реклама, контекстная реклама: группы, события, flash-приложения, объявления, возможность ссылки на сторонний сайт, не являющийся страницей ВКонтакте);

5. возможность доступно донести до потенциального потребителя достаточно большой объём информации о рекламируемом товаре;

6. скорость распространения информации при некоторых вариантах контекстной рекламы (обновления в ленте новостей, возможность привлечения потенциальным потребителем товаров или услуг своих друзей, размещение flash-приложения на странице пользователя).

Недостатки можно сформулировать следующим образом:

1. несмотря на широкий охват возрастных категорий, пользующихся социальной сетью ВКонтакте (от 9 до 45 лет и старше), активными пользователями и, следовательно, потребителями рекламы, будут лица в возрасте от 16 до 30-35 лет, причём пик активности приходится на 16-22 года; это, соответственно, сужает ассортимент рекламируемой продукции или услуг;

2. несмотря на то, что руководство ВКонтакте декларирует на конец 2010 года более 100 млн. зарегистрированных пользователей, эту информацию невозможно проверить, также как и узнать количество действительно активных аккаунтов на сайте;

3. распространённые в последнее время и ставшие стихийными случаи взлома пользователей социальной сети, с помощью которых распространяется «спам», портящий отношение активных пользователей к контекстной рекламе.

СООТНОШЕНИЕ ЦЕНЫ, ПРИБЫЛИ И СЕБЕСТОИМОСТИ

Анохина А.А.

Научный руководитель: Камалова И.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Цель данной работы заключается в том, чтобы рассмотреть, как соотносятся между собой понятия себестоимости, цены и прибыли, а также проанализировать, почему прибыль производителей во много раз больше, чем цена и себестоимость их продукции.

В ходе производственно-хозяйственной деятельности предприятия затрачивается живой и овеществленный труд: участвуют работники предприятия, расходуются материалы, топливо, энергия, используются основные фонды и нематериальные активы. Оценка используемых ресурсов в натуральной форме – это затраты, а в стоимостной – это издержки производства продукции. Часть издержек производственно-хозяйственной деятельности предприятия образует себестоимость продукции.

Себестоимость продукции представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции работ, услуг, сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию. Экономическое назначение себестоимости – возместить предприятию понесенные издержки.

Как экономическая категория, себестоимость продукции выполняет ряд важнейших функций: учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию продукции, является базой для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности, является экономическим обоснованием целесообразности реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия и т.д. [1, С.62-64]

Цена – денежное выражение стоимости товара. Цена определяет меру полезности товара для потребителя. В рыночной экономике цена является одним из основных показателей конкурентоспособности продукции.

Прибыль – это доход фирмы, выступающий в виде прироста примененного капитала. В большинстве случаев фирмы, действующие в сфере производства, создают товары в массовом масштабе. Затем, как правило, они продают свою продукцию торговым посредникам оптом по определенной оптовой цене. Фирма-изготовитель получает прибыль, если оптовая цена изделия (C_o) выше себестоимости товара (C_c) – затрат на его производство. Таким образом, прибыль производителя ($П_p$) – это разница между оптовой ценой и себестоимостью продукции:

$$П_p = C_o - C_c.$$

Следовательно, величина прибыли, получаемой с каждой единицы продукции, зависит от двух основных факторов: уровня себестоимости

продукции и высоты оптовых цен.

1-й фактор, определяющий величину прибыли, - себестоимость изделий. Важно отметить отличие себестоимости от стоимости товара. Стоимость товара (Ст) включает стоимость затраченных средств производства (Сп) и добавленную (новую) стоимость (Сд). В свою очередь, добавленная стоимость распадается на заработную плату (Зп) и валовую прибыль (Пв).

Структура стоимости товаров выглядит следующим образом:



Величина себестоимости единицы продукции может изменяться в зависимости от вида производственных затрат, которые бывают: прямые или косвенные.

Прямые расходы на производство зависят от объема выпуска изделий. Общая величина таких затрат изменяется, как правило, в прямой пропорции с масштабами выпуска товаров. В этом случае себестоимость единицы продукции не изменяется по своей величине.

Косвенные расходы мало или совсем не зависят от масштабов выпуска продукции. Общая сумма этих расходов практически не меняется при увеличении или уменьшении объема выпуска изделий. Поэтому при увеличении размеров производства себестоимость единицы продукции снижается. Отсюда видна экономическая выгода от расширения масштабов изготовления товаров.

2-й фактор, влияющий на величину прибыли, - уровень цен, по которым фирма сбывает свою продукцию. Здесь возможны пять основных вариантов в соотношении цен, стоимости и себестоимости изделий.



Во-первых, цена (Ц1) может устанавливаться ниже себестоимости

изделий, в результате чего они реализуются в убыток. Во-вторых, денежная выручка за товар (Ц2) совпадает с издержками предприятия, что обеспечивает лишь самоокупаемость производства. В-третьих, если цена (Ц3) выше себестоимости и ниже стоимости, то предприятие получает прибыль в меньшем размере, чем величина заключенной в товаре прибыли. В-четвертых, когда цена (Ц4) совпадает по своей величине со стоимостью, то бизнесмен получает всю прибыль, заключенную в товаре. Наконец, если рынок позволяет получать за товар больше денег (Ц5), чем величина стоимости, то бизнесмен получает сверхприбыль, а общая величина его дохода оказывается больше созданной прибыли. [4]

Перейдем к путям снижения себестоимости продукции: Решающим условием снижения себестоимости, несомненно, служит непрерывный технический прогресс. А кроме того, расширение специализации и кооперирования, повышение производительности труда, улучшение конструкций изделий, сокращение затрат на обслуживание производства и многие другие методы – все это позволяет фирме-производителю снижать себестоимость на свою продукцию.

Снижение издержек выгодно производителю: во-первых, оно является дальнейшим источником роста прибыли предприятия, во-вторых, обеспечивает возможность уменьшения цен на изделие, а это важнейшее условие успешной конкуренции, в-третьих, позволяет увеличить расходы на производственные и социальные нужды предприятия.

Приведем примеры соотношений себестоимости и цены некоторых товаров на российских рынках:

Себестоимость молока зависит от кормления коров. В среднем, это 11-14 рублей за литр. При удорожании кормов происходит повышение себестоимости. Цены же за 1 л молока в магазинах различны: от 25-30 руб. и выше. [3]

Себестоимость стакана (200гр) свежесжатого сока достаточно низка: например, апельсиновый сок - 15-20 рублей. В кафе и ресторанах цена стакана такого сока составляет 80-100 руб. [2]

Себестоимость плавленого сырка – всего 2 рубля, ведь плавленый сыр можно делать практически из чего угодно. Средняя цена в магазине – 7-10 руб.

Разницу между ценой и себестоимостью как раз и составляет прибыль, которую получает производитель.

После изучения понятий себестоимости, цены и прибыли, а также их соотношения, возникает закономерный вопрос: почему же прибыль производителей различных товаров в разы больше, чем себестоимость и цена их продукции? Попробуем проанализировать этот вопрос.

Что может быть проще для производителя, чем увеличение цены на товар или услугу? При чем даже незначительный подъем цены может дать взрывной рост прибыли. Почему? Да потому, что у товара есть себестоимость, а есть наценка. И когда он поднимает цену – надо смотреть не на то, как выросла продажная цена, а на то, как выросла наценка. Иной раз

даже повышение цены на 1-2% – обычно совершенно нечувствительное для покупателя – позволяет поднять прибыль производителя на десятки процентов.

А как же производители и продавцы объясняют повышение цены на товары? Существует много способов:

Иногда повышение цены можно замаскировать. Вроде бы цена остается той же, что и месяц назад, но на самом деле она поднялась – и в кассу продавца попадает больше денег. Как это делается? Зачастую у товара есть какие-то бесплатные бонусы – упаковка, доставка, сборка, запчасти, что-то еще в этом роде. Производитель может убрать что-то из этих бесплатных бонусов. В результате цена на товар останется прежней, а производителю он будет обходиться дешевле. Соответственно, издержки ниже, а прибыль растет.

Еще один сходный прием для замаскированного повышения цены заключается в «продаже целого по частям». Если некий набор воспринимается покупателем как единое целое и всегда продавался вместе, то после повышения цены за те же деньги можно будет получить лишь его часть – а за остальное придется платить отдельно. Например, если раньше офисный стол с тумбочкой продавался за 3000 рублей, то после скрытого подъема цены за те же 3000 рублей будет продаваться только стол, а за тумбочку придется доплатить еще 700 рублей.

Еще один, чисто российский способ. Цену товара нередко указывают не в рублях и не в долларах, а в неких у.е. – условных единицах. В таком случае можно замаскировать рост цены, оставив цену в у.е. прежней – но подняв стоимость одной «условной единицы» в рублях.

И еще один прием, который годится для товаров, продающихся не единицами, а упаковками. Цену оставляют прежней, но в упаковку кладут меньшее количество товара. Например, цена на литровый пакет молока может остаться той же, что и была, – но внутри пакета будет не литр, а всего 900 миллилитров молока. На упаковке честно указывается количество товара – но мало кто читает надписи на упаковках.

И подобные примеры можно приводить бесконечно. Таким образом, мы выяснили, что именно влияет на многократное увеличение прибыли производителя. Это, конечно же, цена товара. А точнее – ее изменение (наценка). Мы (потребители) порой можем и не заметить изменения цены. Потому что на ценнике может остаться той же. Но, уменьшив определенными способами издержки на производство и реализацию товаров, производитель имеет возможность осуществить наценку на свою продукцию. Эта наценка будет равна той сумме, на которую были уменьшены издержки. Поэтому фактическая цена товара для покупателей не меняется, а производитель остается в выигрыше. И прибыль его растет в разы.

Библиографический список

1. Жиделева В.В., Каптейн Ю.Н. Экономика предприятия: Учебное пособие; 2-изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2000.- 133 с.
2. http://www.atlanta-service.ru/Thnologicheskoe_oborud/Ctat/sok/

3. <http://www.fsvps.ru/fsvps/iac/21.html>
4. http://www.uchenik.ru/doc/econom/1_5.html

УДК 339.138

МАРКЕТИНГ РЕГИОНОВ: СОСТОЯНИЕ ИЗУЧЕННОСТИ ВОПРОСА В РОССИИ

Берестова И.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Черникова О.П.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В условиях рыночной экономики роль маркетинга возрастает по мере увеличения темпов научно-технического прогресса. И все чаще в процессе управления регионами широкое применение находит территориальный маркетинг, использование которого ведет к успешному социально-экономическому развитию территории за счет оптимального использования ее ресурсов. Маркетинг территории предполагает разработку и реализацию комплекса мер по решению маркетинговых задач, например, по улучшению имиджа территории, увеличению количества привлеченных на территорию внешних инвестиций, увеличению участия территории в региональных и федеральных программах и пр. Проблема использования территориального маркетинга в системе развития регионов является новым научным направлением в России. Ее изучением начали заниматься с середины 90-х годов XX в. Актуальность темы и недостаточная изученность данного вопроса определяют необходимость проведения анализа теоретико-методической области знаний и практического использования маркетинга территорий в РФ.

Вопросы применения маркетинга регионов находятся в сфере изучения, и им посвящены работы иностранных (Ф. Котлер, г. Ханкинсон) и отечественных исследователей (А.П. Панкрухин, А.М. Лавров, В.С. Сурнин, А.О. Блинов). Авторы, занимающиеся данной проблематикой, дают различные определения понятию «маркетинга территорий». Вариантов множество: территориальный маркетинг и маркетинг территорий, внутренний и внешний маркетинг, государственный, региональный и муниципальный маркетинг, маркетинг стран, регионов, локальных мест.

Основоположниками регионального маркетинга в РФ можно считать А.М. Лаврова, В.С. Сурнина, А.П. Панкрухина. Многоплановость маркетинговых исследований подтверждается многообразием подходов. Так, по мнению А.М. Лаврова и В.С. Сурнина, маркетинг региона нацелен обеспечить высокий уровень и качество жизни населения соответствующего региона. Панкрухин Александр Павлович, научный руководитель российской Гильдии маркетологов, считает, что территориальный маркетинг призван улучшить имидж страны. А.Л. Гапоненко определил региональный

маркетинг как систему мер по привлечению в регион новых экономических агентов. В. Зотов настаивает на основной функции муниципального маркетинга – функции управления. А основные задачи маркетинга территорий по Котлеру — выявление и диагностика состояния сообщества, его основных проблем и забот, причин их возникновения; выработка видения перспектив решения этих проблем на основе реалистичного осмысления ценностей сообщества, его ресурсов и возможностей; выработка долгосрочного поэтапного плана инвестиций и трансформации сообщества [1, С. 135].

Современные регионы конкурируют между собой в борьбе за привлечение инвестиций, трудовых и материальных ресурсов, участия в федеральных программах. Именно поэтому большинство авторов в своих исследованиях рассматривают территорию как особый вид товара. Каждый регион имеет свои определенные конкурентные позиции по сравнению с другими, а именно: географическое положение, наличие природных ресурсов, развитых промышленных отраслей, трудовых ресурсов, благоприятной экологической обстановки, экономическая самостоятельность, кредитоспособность региона, отсюда вытекает необходимое условие для управляющих – умение отстаивать экономические интересы территории. Т.е. речь идет о маркетинге территории, который позволяет выявлять специфику рассматриваемого объекта управления, очерчивать круг задач и способы решения.

На примере Кемеровской области мы можем наблюдать разработку формальной стратегии социально – экономического развития до 2025 г., которая включает такие программы, как: Обеспечение стабильного роста в базовом секторе экономики, Диверсификация экономики: повышение глубины переработки сырья, Создание новых видов экономической деятельности. В данной стратегии не упоминается о конкретных мероприятиях по улучшению качества жизни для горожан и приезжих, о разработке бренда территории и пр. Все это говорит об отсутствии применения инструментов маркетинга территории властями.

Для выработки стратегии и тактики преобразования автором предлагается выделить такие инструменты маркетингового анализа территорий, как SWOT-анализ (анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз), анализ и выбор целевых рынков и позиционирование (определение нынешних и желаемых позиций) территорий. SWOT – анализ предполагает создание матрицы анализа имеющихся достоинств/недостатков, будущих возможностей / опасностей по сравнению с конкурентами. На ее базе дается комплексная оценка текущего состояния территории, ее конкурентоспособности. Позиционирование региона среди других помогает увидеть на каких направлениях деятельности и рынках сбыта данному региону целесообразно играть роль лидера отечественной экономики, на каких - действовать в режиме партнерства, а с каких - уйти.

Стратегическими направлениями маркетинга региона являются:

1. Маркетинг имиджа

2. Маркетинг достопримечательностей
3. Маркетинг инфраструктуры
4. Обеспечение поддержки со стороны граждан, политиков, организаций
5. Реклама

Под маркетингом имиджа следует понимать разработку и внедрение привлекательного образа региона. Применяемые инструменты, такие как слоганы, визуальные символы, различные акции, имиджевое позиционирование.

Маркетинг достопримечательностей включает в себя выявление и афиширование достопримечательностей региона.

Маркетинг инфраструктуры отображает надежное энергоснабжение, доступность образования, развитые коммуникации в регионе. Их наличие – признак достаточно поддерживаемой инфраструктуры.

Обеспечение поддержки со стороны граждан, политиков, организаций подразумевает в доброжелательной мотивации по отношению к иногородним, повышении уровня их сплоченности, а также квалификации и образования.

Роль рекламы заключается в распространении и поддержании регионального имиджа среди избранной целевой аудитории.

Процесс реализации стратегической концепции должен быть долгосрочным с последовательно проводимыми мероприятиями. На каждом этапе должен проводиться контроль результатов - качественный (пример - обращения инвесторов и представителей других целевых групп) и количественный (пример - количество сообщений в центральной прессе о регионе).

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что маркетинг регионов – новый для России прием управления территорией. Государственные проекты регионального развития требуют наличия достаточного количества специалистов, обладающих актуальной информацией по теме, а также широкого обсуждения всеми заинтересованными лицами с базовыми знаниями по маркетингу территорий. Можно утверждать о том, что данное маркетинговое направление испытывает информационный кризис, т.к. в России выпущено всего 4 книги по данной тематике. В связи с этим, следует разрабатывать научно-практические и методические рекомендации применения маркетинговых стратегий в процессе управления экономическим развитием регионов.

Библиографический список

1. Котлер Ф. и др. Основы маркетинга. Второе европ. изд. — М, СПб, К., 1999.
2. Лавров А.М., Сурнин В.С. Реформирование экономики: региональные аспекты - Кемерово, Кузбассвузиздат, 1994.
3. Панкрухин А.П. Муниципальное управление: маркетинг территорий. — М.: Логос, 2002.

III. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 332.1

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Пляскина Г.Е.

*Восточно-Сибирский государственный технологический университет
г. Улан-Удэ*

Формирование экономических отношений и современные проблемы регионального развития в России свидетельствуют о неразрывной взаимосвязи и взаимообусловленности социальных, экономических и экологических процессов. Экономическая безопасность регионов в целостности обеспечивает национальную экономическую безопасность. Единое экономическое пространство страны состоит из совокупности регионов различного уровня развития, что обуславливает их различную степень интегрированности в единый народнохозяйственный комплекс.

В современных социально-экономических условиях наибольшую актуальность приобретает необходимость быстрого выявления и разрешения возникающих проблем, совершенствования курса экономических реформ, обеспечения экономической безопасности. Необходимость обеспечения экономической безопасности региона является одной из главных функций государства, предусматривающей обеспечение социальной и политической стабильности общества, сохранение государства от саморазрушения и последствий экономических кризисов.

В отечественной экономической литературе даются различные трактовки экономической безопасности региона. По мнению Г.П. Лузина, под экономической безопасностью региона следует понимать совокупность текущего состояния, условий и факторов, характеризующих стабильность, устойчивость и поступательность развития экономики территории, определенной независимости и интеграции с экономикой России [5].

К.Н. Бабаев под экономической безопасностью региона понимает экономические отношения по защите региональных интересов, согласованных с целями оптимального территориального развития государства, от экзогенных и эндогенных факторов, ограничивающих способность региона к саморазвитию [1].

Экономическая безопасность региона - есть экономическая категория, характеризующая уровень развития экономической системы региона. Региональная экономика как мезоуровень – среднее звено между макро- и микро- уровнем – обладает характерными для нее способностями. Будучи подсистемой национальной экономической системы, региональная экономическая система не может рассматриваться как автономная ее часть.

Поэтому экономическую безопасность региона необходимо рассматривать в собственной экономической сфере, но и во взаимоотношениях с внешней экономической сферой.

Таким образом, по-нашему мнению, экономическая безопасность региона прежде всего представляет обеспечение воспроизводства структур экономической системы региона и активизацию хозяйственной деятельности в национальной пространственной экономике.

Определение сущности экономической безопасности региона позволяет обозначить и ее принципы: обеспечение экономической безопасности региона как составной части национальной безопасности; мониторинг и индикативный анализ объективных показателей состояния региональной экономики; технологическое совершенствование как условие прогресса и устойчивого развития экономики; целевое управление внешнеэкономической деятельностью; эффективное взаимодействие федеральных органов власти в ходе реализации стратегии экономической безопасности; проведение активной структурно-инвестиционной политики.

Ряд общих условий и факторов выдвигает понятие экономической безопасности в ряд понятий, формирующих системный взгляд на современную жизнь общества и государства, в частности: различия в национальных интересах, стремление к более полному вычленению их из общих интересов, несмотря на развитие интеграционных процессов, что требует разработки соответствующей стратегии; ограниченность природных ресурсов, разная степень обеспеченности ими отдельных стран содержит потенциальную возможность для обострения экономической и политической борьбы за пользование этими ресурсами; возрастание значения фактора конкуренции в производстве и сбыте товаров, в сфере финансово-банковских услуг. Умение создавать условия для развития финансово-банковского сектора и отладить его четкую работу ставится в один ряд с умением создавать новые промышленные и сельскохозяйственный технологии [5].

Экономическая безопасность регионов связана с уровнем их социально-экономического развития. По мнению Гапоненко А.Л., развитие регионов – это многомерный и многоаспектный процесс, оно всегда имеет направленность, определяемую системой целей. Социально-экономическое развитие в целом включает в себя следующие составные: рост производства, доходов, повышение благосостояния населения; существенные сдвиги в социальной, институциональной и административной структурах общества; перемены в общественном сознании; перемены в традициях и привычках; повышение уровня образования и улучшение здоровья; создание условий, способствующих росту самоуважения людей в результате формирования социальной, политической, экономической и институциональной систем [3].

Проблема экономического роста является центральной задачей территориальных систем. Рост есть составляющая экономического развития, при этом последнее понимается как процесс, включающий стадии как

увеличения, так и спада количественных и качественных изменений в экономике. Развитие – это один из компонентов экономической безопасности. Если экономика не развивается, то резко сокращается возможность ее выживания, а также сопротивляемость и способность к адаптации к внешним и внутренним угрозам.

Государственное воздействие на формирование региональной экономической безопасности является структурной составной макроэкономической политики государства. Основной задачей государственной политики должно являться повышение эффективности и социальной направленности функционирования рыночной экономики. Решение этой задачи предполагает ориентацию макроэкономической государственной политики на достижение следующих основных целей: устойчивого и эффективного экономического роста; полной занятости; стабильности общего уровня цен; социальной справедливости и экономической обеспеченности нетрудоспособных; устойчивости торгового и платежного балансов страны. Экономическая безопасность региона должна отражать совокупность приоритетных интересов региона и стратегию устойчивого и безопасного развития региона в условиях угроз социально-экономического, экологического, информационного, технического и иного характера.

Концепция экономической безопасности региона включает: анализ текущего социально-экономического положения региона; анализ социально-экономического положения региона по сравнению с другими регионами; определение целей, принципов и критериев устойчивого и безопасного развития; основные параметры стратегии экономической безопасности и меры по ее реализации. Концепция экономической безопасности региона базируется на основе долгосрочных и перспективных интересов региона. Формулируя важнейшие приоритеты и принципы региональной политики, концепция экономической безопасности создает основу для разработки конкретных программ и организационных документов в области обеспечения экономической безопасности региона. Особое место отводится мониторингу факторов, определяющих возникновение угроз экономической безопасности региона.

Основные задачи мониторинга: 1) сбор, обработка и накопление статистической и другой информации, необходимой для формирования индикаторов экономической безопасности на федеральном и региональных уровнях; 2) комплексная оценка соотношений фактических значений индикаторов с их пороговыми значениями; 3) ситуационный и факторный анализ состояния экономики в разрезе отдельных индикаторов для своевременного выявления изменений состояния экономики и причин этих изменений, статистического изучения закономерностей и особенностей развития возможных угроз экономической безопасности; 4) разработка краткосрочных прогнозов развития ситуации, отражаемой отдельными индикаторами экономической безопасности; 5) выработка рекомендаций по

предупреждению реальных угроз, а также предупредительных мер для уменьшения влияния возможных угроз экономической безопасности.

Основные принципы мониторинга экономической безопасности региона:

1. Принцип тождественности. В соответствии с этим принципом между наблюдаемым объектом экономической безопасности региона и системой мониторинга должно быть определенное тождество (соответствие).

2. Принцип единства хозяйства региона как объекта наблюдения, т.е. подчинение всех частных исследований общим процессам в экономике с выходом на оценку экономической безопасности региона.

3. Принцип комплексности, что достигается через многоаспектность наблюдений, использования многомерных категорий, нахождение ключевых моментов исследований [3].

Таким образом, экономическая безопасность региона это, во-первых, качественно определенное состояние экономики региона, которое с точки зрения общества желательно сохранить, либо развивать в прогрессирующих масштабах; во-вторых, возможность и готовность экономики обеспечить достойные условия жизни и развития личности, социально-экономическую стабильность, противостоять влиянию внешних и внутренних угроз; в-третьих, важнейшая качественная характеристика региональной экономической системы, определяющая ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства, а также последовательную реализацию интересов региона в соответствии с национально-государственными интересами России; в-четвертых, совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость региональной экономики, ее стабильность и устойчивость.

Библиографический список

1. Бабаев К.Н. Экономическая безопасность региона. – Кострома, 2010. - с.24.

2. Гапоненко А.Л. Управление региональным развитием: цели, критерии и методы. Регион: теория и практика устойчивого развития. - М., 2008.- с.23.

3. Лексин В., Швецов А. Региональная политика России: концепции, проблемы, решения. Статья шестая // Российский экономический журнал. – 2010. - №1. – с. 16.

4. Сенчагов В. О сущности и основах стратегии экономической безопасности России. // Вопросы экономики.- 2010. - №1.- с.18.

5. Устойчивость и экономическая безопасность в регионах: тенденции, критерии, механизм регулирования. Апатиты, 2009.- изд-во: КНЦ.-с.124.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ТЕКУЧЕСТИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Бисеров Р.Ю.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Колпакова Н.П.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В современных условиях наибольших успехов могут добиваться предприятия, реализующие активную или превентивную кадровую политику. Основное звено в этой политике составляют обоснованные прогнозы развития кадровой ситуации, на формирование которой значительное влияние оказывает текучесть персонала. Изучение теории и практики в области прогнозирования текучести показало, что многие вопросы здесь проработаны недостаточно полно, существующие в настоящее время модели прогнозирования текучести в ряде случаев нерациональны и малоэффективны. Они не предусматривают учета в полной мере многообразия и все возрастающей степени неопределенности факторов как внутренней, так и внешней среды предприятия, оказывающих влияние на текучесть персонала в заданных интервалах прогнозирования. Использование таких моделей тормозит стратегическую деятельность, снижает инновационную активность и конкурентоспособность предприятия, не позволяет разрабатывать качественные кадровые программы, побуждает руководителей воздействовать на ситуацию, как правило, на интуитивном уровне. Следовательно, актуальность поиска новых путей к решению обозначенной проблемы не вызывает сомнений.

Объектом исследования в данной работе выбрано ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» (ЗСМК). В ходе углубленного изучения процессов текучести кадров были выявлены и классифицированы факторы, оказывающие влияние на эти процессы. Факторы, выявленные совместно со специалистами дирекции по персоналу комбината, представлены в таблице 1.

Приведенная в таблице 1 классификация факторов при использовании диагностического подхода в управлении персоналом может служить инструментом для построения и корректировки прогнозов текучести.

Помимо данных факторов на коэффициент текучести могут оказывать влияние и такие факторы, как:

- категория работников (рабочие, руководители, специалисты, служащие);
- относительный уровень заработной платы каждой категории работников (по отношению к среднерыночной заработной плате соответствующих категорий);
- средние затраты времени на ежедневное преодоление расстояния от

дома до рабочего места и обратно по отношению к продолжительности рабочего дня;

- стаж работы (для работников предприятия, имеющих стаж один год и меньше);
- условия труда в подразделении (уровень автоматизации, тяжесть физического труда, морально-психологический климат на рабочем месте и др.);
- социальный пакет на предприятии (по сравнению с другими предприятиями города);
- прочие факторы.

Таблица 1 – Факторы, влияющие на текучесть персонала (на примере металлургического предприятия) [1,2]

| Факторы, побуждающие остаться в организации | Факторы, побуждающие уйти из организации |
|---|---|
| Перспективы увеличения дохода | Низкая заработная плата в целом на предприятии, в течение первого года работы, в течение первых трёх лет работы |
| Привлекательность компания с точки зрения масштабов деятельности, стабильности функционирования | Несправедливое соотношение средней заработной платы персонала на предприятии и среднерыночной |
| Возможности карьерного роста | Низкие шансы продвижения по службе |
| Большое количество безработных на рынке труда города / региона | Работа не по специальности |
| Новые сложные задачи | В целом неинтересная должность |
| Высокоразвитая организационная культура на предприятии | Конфликтные отношения |
| Благоприятное место работы | Неблагоприятное место работы, переезд в другую местность |
| Возможности участвовать в программах повышения квалификации | Малое количество или полное отсутствие предложений участия в решении сложных задач |
| Независимость | Слишком мало свободы |
| Возможность получения путёвок в санатории и оздоровительные центры | Тяжелая физическая работа, травмоопасность деятельности, ухудшение здоровья |

Количественная оценка степени влияния каждого фактора на итоговый показатель – коэффициент текучести персонала – позволила нам разработать детерминированные многофакторные модели прогнозирования текучести.

Однако, из-за отсутствия количественных характеристик некоторых факторов, неполноты эмпирических данных нами предлагается учитывать при прогнозировании наиболее важные факторы, выявленные в процессе анализа уровня текучести на предприятии. Одна из моделей, позволяющая определить индекс текучести персонала, опубликована нами ранее [1]. Ниже приведем модели расчета прогнозного значения коэффициента текучести для всех категорий работников, а также для различных категорий с учетом поправочных коэффициентов, отражающих влияние соответствующих факторов: категория работников; относительный уровень заработной платы каждой категории работников; доля работников со стажем один год и меньше.

Так, прогнозное значение коэффициента текучести для всех категорий работников (влияние фактора «категория работников») рекомендуется рассчитывать следующим способом (формула 1):

$$K_{тек}^{(i+1)} = \sum_{r=1}^R a_r \times K_{тек}^{(i+1)}_r, \quad (1)$$

$$\sum_{r=1}^R a_r = 1, \quad (2)$$

где i – текущий период (год);

$K_{тек}^{(i+1)}$ – прогнозное значение коэффициента текучести на следующий $(i+1)$ период (год) для всех категорий работников, доли единицы;

r – категория работников;

R – множество категорий работников предприятия;

$K_{тек}^{(i+1)}_r$ – прогнозное значение коэффициента текучести на следующий $(i+1)$ период (год) для r -ой категории работников, доли единицы;

a_r – весовой коэффициент r -ой категории (доля работников r -ой категории в среднесписочной численности персонала), доли единицы.

После завершения расчёта по формуле (1) рекомендуется значение $K_{тек}^{(i+1)}$ перевести в проценты.

Повышение относительного уровня средней заработной платы на предприятии является для текучести демотивирующим фактором, то есть снижает её. А напротив, мотивирующим фактором для текучести, является рост на предприятии доли работников со стажем один год и меньше.

Модель для прогнозирования значений коэффициента текучести по отдельным категориям работников предлагается следующая (формула 3):

$$K_{тек}^{(i+1)}_r = K_{тек}^{(i)}_r - \Delta K_{тек}^{(z)}_{i_r} + \Delta K_{тек}^{(v)}_{i_r}, \quad (3)$$

где $K_{тек}^{(i)}_r$ – значение коэффициента текучести для r -ой категории работников по истечении i -го периода (года), доли единицы;

$\Delta K_{тек}^{(z)}(i)_r$ – поправка к оценке $K_{тек}^{(i)}_r$, учитывающая влияние средней заработной платы r -ой категории работников, доли единицы;

$\Delta K_{тек}^{(v)}(i)_r$ – поправка к оценке $K_{тек}^{(i)}_r$, учитывающая влияние стажа r -ой категории работников, доли единицы.

$$\Delta K_{тек}^{(z)}(i)_r = \alpha_{тек} \times (z_{i_r} - z_{cp_r}), \quad (4)$$

где z_{i_r} – уровень среднемесячной заработной платы на предприятии в i -ом периоде r -ой категории работников, отнесённый к среднерыночной заработной плате r -ой категории работников, доли единицы;

z_{cp_r} – средний за последние три года уровень заработной платы на предприятии r -ой категории работников, отнесённый к среднерыночной заработной плате r -ой категории работников, доли единицы;

$\alpha_{тек}$ – коэффициент влияния увольнений по причине неудовлетворённости заработной платой на текучесть персонала (доля данных увольнений в общем числе увольнений по причинам текучести), доли единицы.

$$\Delta K_{тек}^{(v)}(i)_r = \beta_{тек} \times (v_{i_r} - v_{cp_r}), \quad (5)$$

где v_{i_r} – доля работников r -ой категории, имеющих стаж один год и меньше, в общей численности персонала r -ой категории, доли единицы;

v_{cp_r} – средняя за три последних года доля работников r -ой категории, имеющих стаж один год и меньше, в общей численности персонала r -ой категории, доли единицы;

$\beta_{тек}$ – коэффициент влияния увольнений работников со стажем один год и меньше (доля уволенных со стажем один год и меньше в общем числе увольнений по причинам текучести), доли единицы.

Проверка модели прогнозирования значений коэффициента текучести по категориям работников на адекватность исследуемым условиям показала значение средней ошибки аппроксимации 3,67%, что свидетельствует о высоком ее качестве [3].

Решение задач прогнозирования текучести персонала с использованием предложенных многофакторных моделей позволит

руководству предприятия предвидеть проблемы потенциального избытка или недостатка рабочей силы, обоснованно прогнозировать текучесть кадров, выявлять норму текучести и разрабатывать организационные, методические и другие мероприятия по оптимизации штатной структуры персонала. В целом это будет способствовать совершенствованию управления текучестью на комбинате, что обеспечит сокращение затрат на отбор, подбор, рекрутинг, увольнение персонала и получение экономического и социального эффектов.

Разработанные модели приняты руководством дирекции по персоналу ЗСМК к использованию.

Библиографический список

1. Фокин К.Б., Бисеров Р.Ю. Разработка математической модели прогнозирования текучести кадров на основе анализа влияния различных факторов. *Металлургия: технологии, управление, инновации, качество: Труды Всероссийской научно-практической конференции / Сибирский государственный индустриальный университет; под ред. Е.В. Протопопова – Новокузнецк, 2010. – 326 с.*

2. Годовые отчёты ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» за 2003-2009 годы.

3. Федосеев В.В. Экономико-математические модели и методы в маркетинге: учеб. пособие / В.В. Федосеев. – М. : Фитнстатпром, 1996. – 160 с.

УДК 658.81

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОАО «ЗСМК»

Князева Д.В.

Научный руководитель: к.э.н. Ефремкова Т.И.

Сибирский государственный индустриальный университет

г. Новокузнецк

По мере усложнения хозяйственных связей, развития специализации и кооперирования, увеличения выпуска продукции, ускорения научно-технического прогресса возрастают роль и значение процесса обращения средств производства. От степени совершенствования материально-технического обеспечения зависит ритмичность производства, уровень использования производственных мощностей, производительность труда и, как следствие, финансовые результаты работы предприятия.

Металлургическая промышленность, обеспечивая во многом развитие научно-технического прогресса всего народного хозяйства, отличается значительной материалоемкостью и капиталоемкостью производства, а

также высокой степенью концентрации и комбинирования производства. В связи с этим, улучшение организации материально-технического обеспечения металлургических предприятий является одним из важнейших факторов дальнейшего повышения эффективности развития всей отрасли и промышленности в целом.

В процессе исследования на примере работы ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» (ЗСМК) рассматривались такие проблемы материально-технического обеспечения предприятия, как повышение эффективности процессов выбора поставщика и управления запасами ресурсов.

В условиях отсутствия необходимой для анализа информации по видам материально-технических ресурсов (МТР), занимающих наибольшую долю в объемах закупок предприятия, в качестве анализируемого вида МТР были приняты пиломатериалы, закупаемые для нужд отгрузки готовой продукции.

В ходе анализа закупочной деятельности ОАО «ЗСМК» были выделены следующие проблемы:

- отсутствие необходимой конкурентной среды при выборе поставщиков;
- осуществление выбора поставщика на основе одного критерия – цены и игнорирование других, зачастую не менее важных.

По результатам исследования возможностей решения этих проблем нами были предложены мероприятия по двум направлениям: разработка процедуры расширения конкурентной среды поставщиков ресурсов и совершенствование процедуры оценки поставщиков.

Первую проблему предлагается решить за счет организации систематического поиска потенциальных поставщиков ресурсов и создания их единой базы данных [1], что позволит:

- расширить конкурентную среду по закупке МТР;
- повысить прозрачность формирования конкурентных листов;
- сократить время на поиск новых поставщиков и устранить субъективность в составлении перечня поставщиков.

Вторым направлением предлагаемых мероприятий является введение интегральной оценки качества поставщиков. В результате анализа процедуры выбора поставщиков предприятием было выявлено, что фактически поставщик выбирается только по одному критерию – цене единицы закупаемых ресурсов. В связи с этим в проекте предложено наряду с ценой ресурсов учитывать такие дополнительные критерии выбора поставщиков, как качество ресурсов, условия оплаты, надёжность и удаленность поставщика, а также разработаны способы оценки значений этих критериев. На основании оценок экспертов – работников ЗСМК, принимающих участие в процессе закупок ТМЦ, было проведено ранжирование критериев выбора поставщиков, и с помощью метода парного сравнения обоснованы коэффициенты важности критериев [2]. По

результатам оценки потенциальных поставщиков пиломатериалов по выделенным критериям с использованием предлагаемых способов оценки осуществлено приведение значений критериев в сопоставимый вид и рассчитана интегральная оценка качества каждого поставщика [3] по формуле:

$$K_i = \sum_{j=1}^n \alpha_j \times x'_{ij} \quad (1)$$

где α_j – коэффициент важности j -го фактора, доли ед.

x'_{ij} – значение j -го критерия у i -го поставщика, выраженное в сопоставимых единицах измерения.

Многокритериальная оценка позволяет сделать выбор более обоснованно, так как не учтенные ОАО «ЗСМК» критерии могут привести к изменению оптимального поставщика по сравнению с выбираемым по фактической процедуре.

Другим направлением в работе является совершенствование управления запасами. В результате анализа были выделены следующие проблемы в управлении запасами на ЗСМК:

- недостаток складских помещений;
- отсутствие возможности планирования закупок на долгосрочный период;
- отсутствие актуальных данных об остатках на цеховых складах;
- отсутствие чёткого учёта затрат на хранение ТМЦ;
- отсутствие чётко обоснованной стратегии управления для каждого из видов запасов.

В работе была поставлена задача определения оптимальных параметров системы управления запасами на примере одного из видов пиломатериалов. Для решения этой задачи был изучен характер распределения спроса на ресурсы и разработана вероятностная модель управления запасами, позволяющая определить оптимальные точку и размер заказа, исходя из минимизации общих затрат системы управления запасами. Предложенная функция общих затрат в отличие от модели, разработанной Хедли и Уайтином [4], кроме затрат по оформлению заказа, затрат по хранению и потерь от дефицита, учитывает также потери от омертвления оборотных средств в запасах и имеет следующий вид:

$$C_{\text{общ}}(q; R) = \frac{k \times \mu}{q} + \frac{q}{2} \times (h + W \times \frac{r}{100}) + \frac{1}{b-a} \times \left(\frac{b^2}{2} + \frac{R^2}{2} - b \times R \right) \times \frac{p \times \mu}{q} \quad (2)$$

где $C_{\text{общ}}$ – общие издержки по управлению запасами

q – размер заказа;

R – точка заказа;

k – затраты на оформление одной партии заказа, руб./партию;

μ – математическое ожидание интенсивности спроса на ресурсы,

м³/сутки;

h – затраты по хранению единицы ресурса, руб./сутки;

W – цена единицы закупаемого ресурса, руб./м³;

r – годовая ставка привлечения ресурсов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по депозиту, %.

a, b – параметры равномерного закона распределения суточного спроса на ресурсы, м³.

ρ – потери от дефицита единицы ресурса в единицу времени, (руб./м³)/сутки.

Разработанная математическая модель определения оптимальных параметров системы управления запасами имеет вид:

$$\begin{cases} C_{\text{общ}}(q; R) \rightarrow \min, \\ 0 \leq q \leq 100, \\ 0 \leq R \leq 100 \end{cases} \quad (3),$$

Верхняя граница ограничений по переменным в модели принималась исходя из максимального объема запаса пиломатериалов за 2010 год. В результате решения модели средствами Microsoft Excel были определены оптимальные размер и точка заказа на один из видов пиломатериалов ОАО «ЗСМК».

Внедрение вероятностной модели управления запасами в практику работы предприятия позволит учесть влияние размера заказа на различные виды затрат по управлению запасами, что повысит обоснованность и точность принимаемых решений в отношении определения оптимального размера заказа и интервала между поставками.

В процессе разработки предлагаемых мероприятий по совершенствованию организации материально-технического обеспечения ОАО «ЗСМК» обоснована экономическая эффективность их внедрения в практику деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Выбор поставщика // Логистика и транспорт [электронный ресурс]: информационно-логистический интернет-портал. – Электрон. дан. – Рига, 2009. – Режим доступа: <http://logistic-forum.lv/upravlenie-zakupkami/vibor-postavshika>. – Загл. с экрана.

2. Бешелев С.Д., Гурвич Ф.Г. Математико-статистические методы экспертных оценок. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Статистика, 1980. – 263 с., ил. (Матем. статистика для экономистов).

3. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для студентов высших учебных заведений. – 13-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2006. – 432 с.

4. Дж. Хедли, Т. Уайтин. Анализ систем управления запасами. – М.: Наука, 1969. – 511 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Рошкктаева Е.О.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Иванова Е.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В современных условиях кредитование является одним из основных источников прибыли коммерческих банков. Вместе с тем, кредитные операции сопряжены с существенным уровнем риска, влекущего за собой убытки и потерю капитала, что отрицательно влияет на устойчивость как отдельных банков, так и банковской системы в целом. Поэтому каждый коммерческий банк заинтересован в совершенствовании управления процессами кредитования.

Кредитная деятельность – один из важнейших видов деятельности кредитных организаций, конституирующих само понятие банка. По мнению Тавасиева А.М. [1], уровень организации кредитного процесса – едва ли не лучший показатель всей работы банка и качества его менеджмента.

В «Современном финансово-кредитном словаре» [2] кредитный процесс определяется как формы реализации кредитных отношений, расположенные в определённой последовательности, принятые банком и определяющие специфику организации кредитных операций.

Однако в данном определении присутствует ряд существенных недостатков. Во-первых, поскольку речь идёт о процессе, характеризующемся продолжительностью во времени, то справедливо было бы говорить не о формах реализации кредитных отношений, а об этапах, расположенных в определённой последовательности. Во-вторых, кредитный процесс, как последовательность определённых этапов, не может определять специфику организации кредитных операций, поскольку кредитный процесс и есть существо кредитных операций. Вместе с тем, этапы кредитного процесса, действительно, могут быть организованы по-разному, что определяет наличие причинно-следственных связей между этапами кредитного процесса и элементами системы кредитования. Именно эти элементы, как в совокупности, так и отдельно друг от друга, обуславливают организацию кредитных операций, а точнее организацию кредитного процесса.

По мнению Лаврушина О.И. [3], кредитный процесс представляет собой процесс удовлетворения потребностей субъектов во временном позаимствовании ссуженной стоимости на началах возвратности.

На наш взгляд, данное определение не полностью раскрывает понятие кредитного процесса, поскольку к субъектам кредитных отношений помимо заемщиков относятся также банки-кредиторы, и в процессе кредитования

удовлетворяются потребности не только заемщиков, но и банка – в получении процентных доходов.

В связи с этим предлагаем определить кредитный процесс как совокупность последовательных этапов возникновения и развития отношений между банком и заемщиком, которая формируется на взаимовыгодных условиях и предполагает передачу временно свободных средств в возмездное пользование и мониторинг использования этих средств до момента возврата их кредитору.

В ходе обобщения научных знаний и проведенного исследования статистической информации мы выделили следующие факторы, тормозящие развитие банковского кредитования в России: низкий платежеспособный спрос потенциальных заемщиков, сохранение «серых» схем выплаты доходов, отсутствие на денежном рынке долгосрочных дешевых ресурсов, низкое качество внутреннего управления в кредитных организациях, неразвитость современных банковских технологий.

Следует отметить, что российские банки сталкиваются с определенными проблемами, связанными с процессом кредитования, такими как значительные затраты на приобретение (лицензирование), внедрение и эксплуатацию средств ИТ-технологий, непросвещенность широких слоев населения о новых банковских технологиях, несовершенство нормативно-правового обеспечения и др.

Вышеперечисленные проблемы затрудняют использование современных инструментов и технологий реализации процесса кредитования, применение которых позволяет получить значительные преимущества в скорости и удобстве обслуживания клиентов, что непосредственно окажет значительное влияние на уровень конкурентоспособности банка в дальнейшем.

В связи с этим проведение исследований, направленных на совершенствование управления процессами кредитования, является в настоящее время особо актуальным.

В качестве объекта исследования выступил банк ВТБ24. В ходе исследования нами была проведена оценка кредитного потенциала и качества кредитного портфеля операционного офиса с условным названием «XXX» ВТБ24 (ЗАО) с использованием финансовых коэффициентов, которые можно разделить на три группы:

- коэффициенты, характеризующие качество кредитного портфеля;
- коэффициенты, характеризующие кредитную активность банка;
- коэффициенты, характеризующие доходность кредитного портфеля.

Расчет и анализ перечисленных коэффициентов показал, что ООО «XXX» ВТБ24 (ЗАО) проводит достаточно рисковую и агрессивную кредитную политику.

Также было исследовано управление процессом кредитования физических лиц ООО «XXX» ВТБ24 (ЗАО), в результате чего выявлены

определенные недостатки.

Во-первых, ОО «XXX» ВТБ24 (ЗАО) не участвует в формировании параметров кредитной политики, в разработке системы мотивации кредитного персонала, что объясняется статусом операционного офиса.

Во-вторых, в ОО «XXX» отсутствуют сотрудники, занимающиеся контролем за своевременностью возврата кредита, уплаты процентов, состояния обеспечения, переданного в залог, а также работой с проблемными кредитами. Данные функции выполняет Отдел по работе с проблемными активами другого операционного офиса. Безусловно, это объясняется стремлением банка снизить затраты на заработную плату сотрудников, занимающихся проблемными кредитами, тем не менее, это негативно отражается на оперативности работы с клиентами, имеющими просроченную задолженность, качестве кредитного портфеля и, как следствие, эффективности деятельности банка.

ВТБ24 применяет принцип централизации принятия решений по определению предельно допустимого уровня риска. Указанные вопросы рассматриваются Правлением ВТБ24, а также, в пределах полномочий, Комитетом по управлению активами и пассивами, Комитетом по кредитным рискам в г. Москва. После чего принятые решения доводятся до сведения филиалов и операционных офисов. Однако, принимаемые решения зачастую не соответствуют реальной обстановке как в регионах, так и в городах, что связано с недостаточно полной осведомленностью и объективной оценкой проблем, возникающих в филиалах и дополнительных офисах, снижением оперативности принятия решений.

Для уменьшения риска возможных потерь в ОО «XXX» ВТБ24 (ЗАО) используется скоринговая система оценки заемщиков NBSM (New Business Strategy Manager), как в части розничного кредитования, так и по ипотечному кредитованию и кредитованию субъектов малого бизнеса.

Тем не менее, несмотря на безусловные преимущества скоринговой системы, полностью возлагать полномочия по оценке кредитоспособности заемщиков и принятию решения по выдаче кредита на скоринговую систему не совсем рационально. Практика использования скоринговых систем показывает, что чем меньше сумма кредита, тем большие полномочия в принятии решения выделяются скоринговой системе, а чем выше сумма - тем больше скоринг используют как фактор поддержки в процессе принятия решения. Поэтому для избежания риска по крупным кредитам целесообразно проводить дополнительную оценку кредитоспособности заемщика менеджерами банка.

Следует отметить, что в клиентской базе около 12 % занимают VIP-клиенты: владельцы пакетов «Привилегия» и «Приоритет», клиенты, имеющие вклады более 1 млн. руб., а также руководители предприятий. Однако в ОО «XXX» ВТБ24 (ЗАО) отсутствуют сотрудники, занимающиеся персональным обслуживанием VIP-клиентов, что может привести к оттоку данных клиентов к банкам-конкурентам.

Подводя итоги анализа кредитной деятельности ОО «XXX» ВТБ24 (ЗАО) можно выделить основные проблемы, с которыми сталкивается банк:

- 1) высокая рискованность кредитных операций;
- 2) большая доля просроченной задолженности;
- 3) достаточно низкие резервы на возможные потери по ссудам;
- 4) преобладание в портфеле долгосрочных кредитов;
- 5) недостаток банкоматов с функцией приема наличных (cash-in);
- 6) отсутствие дополнительной оценки кредитоспособности заемщика менеджерами банка;
- 7) отсутствие персонального обслуживания VIP-клиентов;
- 8) неудобство обслуживания;
- 9) потеря части доходов и снижение качества кредитного портфеля.

Резюмируя сказанное, следует отметить, что в целом качество кредитного портфеля ОО «XXX» ВТБ24 (ЗАО) можно оценить как удовлетворительное, что свидетельствует о недостаточной эффективности кредитной деятельности в анализируемом периоде.

Для совершенствования управления процессом кредитования нами предлагаются следующие мероприятия:

- инвестиции в приобретение дополнительного банкомата с функцией приема наличных;
- введение должности финансового консультанта для персонального обслуживания VIP-клиентов;
- оптимизация структуры кредитного портфеля физическим лицам по срокам кредитования.

Для определения целесообразности инвестиций в приобретение дополнительного банкомата с функцией приема наличных были рассчитаны показатели экономической эффективности предлагаемого инвестиционного проекта, такие как чистый доход, чистый дисконтированный доход, индексы доходности инвестиций и индексы доходности затрат, срок окупаемости инвестиций, внутренняя норма доходности. Для прогнозирования характеристик процесса кредитования при установке банкомата cash-in была проведена экспертная оценка с применением сценарного подхода. Эксперты прогнозировали такие параметры кредитной деятельности банка, как: количество транзакций, осуществляемых в одном банкомате, возможное сокращение числа клиентов, ушедших из-за наличия очереди в банке, ежегодные расходы на сервисное обслуживание банкомата. По результатам расчетов ЧДД составил 100402 руб., срок окупаемости инвестиций с учетом дисконтирования – 5,45 года. Следовательно, предлагаемый проект является эффективным.

Для обоснования необходимости введения должности финансового консультанта была проведена экспертная оценка возможной дополнительной прибыли, которую принесет реализация данного мероприятия. В результате обработки полученных данных было определено, что введение должности финансового консультанта позволит получить дополнительную прибыль в

размере 252,84 тыс. руб. в год. При этом эффективность предлагаемого мероприятия составит 51,87 %.

Оптимизация структуры кредитного портфеля физическим лицам по срокам кредитования была осуществлена с использованием однокритериальной детерминированной модели линейного программирования. В качестве целевой функции выбран процентный доход по кредитам физическим лицам, критерием эффективности выступала его максимизация.

В результате моделирования была определена оптимальная структура кредитного портфеля физическим лицам по срокам кредитования, придерживаясь которой банк сможет увеличить процентные доходы по кредитам физическим лицам на 16181,5 тыс. руб. (или на 11,2 %), а также повысить среднюю доходность по кредитам на 2,25 % . Помимо этого, увеличение доли краткосрочных кредитов в кредитном портфеле позволит повысить ликвидность банка, а также снизить процентный риск.

Таким образом, предлагаемые мероприятия по совершенствованию управления процессом кредитования являются экономически целесообразными и обоснованными. Реализация данных мероприятий позволит не только повысить показатели кредитной деятельности банка, но также улучшить репутацию банка и его конкурентоспособность.

Библиографический список

1. Тавасиев А.М. Банковское дело. Управление и технологии: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. проф. А.М. Тавасиева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 671 с.
2. Лапуста М.Г. Современный финансово-кредитный словарь / под общ. ред. М.Г. Лапусты, П.С. Никольского. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 865 с.
3. Лаврушин О.И. Банковский менеджмент: учебник / под ред. д-ра экон.наук, проф. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 560 с.

УДК 658.81

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «НКМК»)

Ярмола Н.В.

Научный руководитель: к.э.н. Ефремкова Т.И.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В настоящее время большинство российских промышленных

предприятий, находясь в условиях жесткой конкуренции, испытывают трудности при сбыте продукции. Осложняют ситуацию высокие логистические издержки по сбыту и наличие у ряда предприятий неликвидной продукции. В связи с этим приоритетным вопросом для предприятий, в том числе и металлургических, является поиск наиболее эффективных способов сбыта продукции, чем и объясняется актуальность выбранной темы исследования.

Цель проведенного нами исследования заключалась в разработке путей повышения эффективности сбытовой деятельности ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат» («НКМК»). Пути достижения этой цели были рассмотрены на примере прочей продукции «НКМК», поскольку ее сбыт предприятие осуществляет самостоятельно, в то время как реализацией металлопродукции занимается торговая компания «ЕвразХолдинг».

В результате анализа структуры выручки от реализации прочей продукции комбината за 2010 г. было установлено невыполнение бюджетных и плановых показателей по сбыту отдельных видов прочей продукции, в особенности щебня различных фракций и промаслиной окалины (в связи с чем годовые убытки предприятия составили соответственно 52 и 5 млн. руб.).

Кроме того, несмотря на достаточно высокую рентабельность продаж прочей продукции, достигающую 92%, по отдельным ее видам имеют место неликвидные запасы. Так, например, наибольший коэффициент затоваренности продукцией наблюдается по щебню фракции 0-20 (около 5000 т/т), что свидетельствует о низком спросе на данный вид прочей продукции.

Используя теоретические разработки таких авторов, как Н.К. Моисеева, Ю.М. Неруш, Т.Н. Скоробогатова, Т.В. Алесинская, Л.Б. Миротин [1-4], и практические достижения некоторых российских компаний (ОАО «АБС ЭЭиМ», ОАО «Нижекамский хлебокомбинат», ООО «Интерьер», ООО «Элдис»), нами были выделены следующие основные направления повышения эффективности сбытовой деятельности предприятий:

- оптимизация логистических издержек по сбыту продукции;
- оказание более широкой системы дополнительных услуг;
- использование посредников при сбыте продукции или создание собственной сбытовой сети;
- управление ассортиментом выпускаемой продукции;
- совершенствование организационной структуры отдела сбыта;
- проведение эффективных мероприятий по продвижению продукции.

На основе перечисленных направлений и проведенного анализа сбыта прочей продукции ОАО «НКМК» нами были разработаны пути повышения эффективности его сбытовой деятельности, одним из которых явилась организация сортировки боя периклазоуглеродистого кирпича и боя донного бетона марки DALCAST AL 90.

В настоящее время электросталеплавильный цех, в котором

образуются бой кирпича и бой бетона, не проводит сортировку данных видов продукции. Ее осуществляет сам потребитель, который чаще всего выставляет меньший объем дорогостоящего вида продукции – боя бетона, следствием чего является снижение средней цены реализации продукции.

Проведенная оценка потерь ОАО «НКМК» от занижения потребителем реальных объемов реализации боя кирпича и боя бетона показала, что годовые потери предприятия по данной причине составляют около 120 тыс.руб., тогда как эти финансовые средства могли бы пойти на привлечение новых клиентов посредством разработки рекламной политики предприятия.

По результатам проведенного исследования в качестве одного из направлений повышения эффективности сбытовой деятельности комбината нами было рассмотрено внедрение сортировки боя кирпича и боя бетона силами электросталеплавильного цеха. Годовые затраты на реализацию мероприятия составят порядка 92 тыс. руб., в то время как годовой экономический эффект достигает 39 тыс. руб., а экономическая эффективность мероприятия – 1,3 руб./руб.

В рамках другого направления повышения эффективности сбытовой деятельности ОАО «НКМК» нами была разработана процедура поиска и выбора потребителей прочей продукции (представлена на рисунке 1) на примере одного из слабо реализуемых видов – шлакового щебня, план по которому не выполняется, и недополучение прибыли в 2010 году, как уже отмечалось выше, составило 52 млн. руб. Такое положение дел объясняется тем, что управляющая компания «ЕвразХолдинг» обязывает ОАО «НКМК» сбывать щебень ООО «ТД СГМК», которое не выполняет свои обязательства по покупке щебня, в результате чего убытки несет не только ОАО «НКМК», но и «ЕвразХолдинг» в целом. В связи с этим целесообразно выступить с предложением к управляющей компании о реализации щебня другим потребителям.

Поскольку ОАО «НКМК» не выделяет бюро реализации прочей продукции финансовые средства на рекламу, то поиск потребителей осуществляется ими в сети Интернет. Однако, фактическая процедура поиска потребителей имеет существенный недостаток – это отсутствие четко установленных критериев для выбора потребителей. Поэтому, нами предлагается ввести такие показатели выбора оптимальных потребителей, как: приемлемая цена для потребителя; объем закупки продукции; условия оплаты продукции; удаленность потребителя от предприятия; репутация; финансовое положение. Установление данных критериев позволит производить более обоснованный выбор потребителей.

Кроме того, предлагаемая процедура поиска и выбора потребителей прочей продукции (на примере шлакового щебня), в отличие от фактической, включает в себя следующие дополнительные этапы:

- участие в тендерах, организуемых потребителями;
- поиск потребителей в электронно-информационных справочниках;
- реклама прочей продукции на сайте ОАО «НКМК».

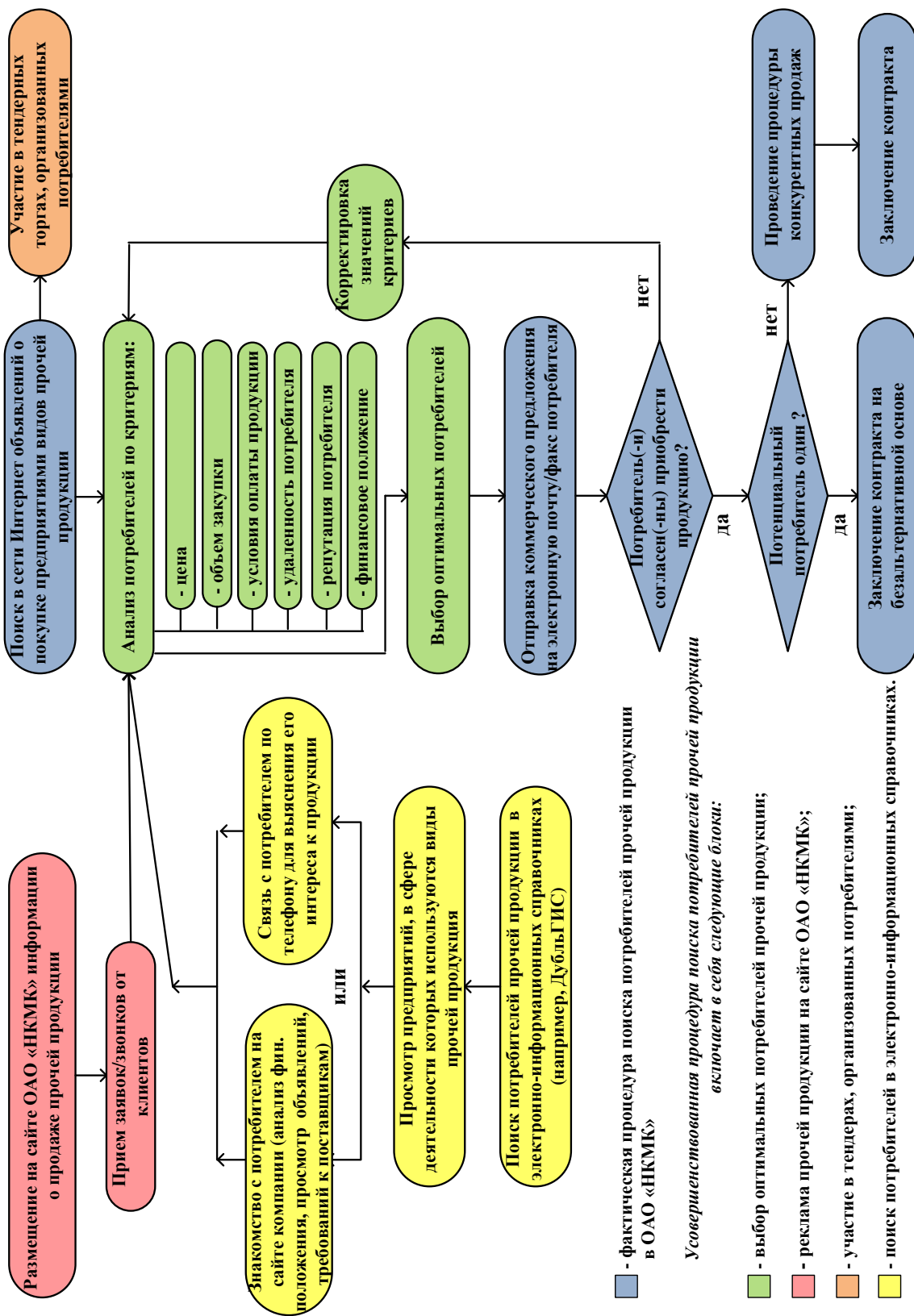


Рисунок 1 – Предлагаемая процедура поиска и выбора потребителей прочей продукции

Так как одним из направлений увеличения сбыта продукции является участие «НКМК» в тендерных торгах, то в связи с этим нами был проведен поиск потребителей, организующих тендерные торги на покупку шлакового щебня, и осуществлена оценка эффективности этого способа реализации продукции.

Годовые затраты на организацию участия ОАО «НКМК» в тендерных торгах оставляют 282 тыс. руб., годовой экономический эффект от предлагаемого мероприятия составит 3,6 млн. руб., а экономическая эффективность – 13 руб./руб.

Таким образом, реализация предложенных нами мероприятий позволит ОАО «НКМК» значительно повысить показатели эффективности сбытовой деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Неруш Ю.М. Логистика. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Проспект, 2006. — 520 с.
2. Скоробогатова Т.Н. логистика: Учебное пособие: 2-е изд.— Симферополь: ООО «ДиАйПи», 2005.— 116 с.
3. Эффективная логистика. / Л.Б. миротин, Ы.Э. ташбаев, О.Г. порошина - М.: Издательство «Экзамен», 2003. - 160 с.
4. Гаджинский А.М. Логистика/ Учебник. – М.: Дашков и Ко, 2003. – 408 с.

УДК 338.45:338.2

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОУК «ЮЖКУЗБАССУГОЛЬ»

Надымова Т.Г.

Научный руководитель: к.т.н., профессор Нифонтов А.И.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Несмотря на обилие теоретической базы по рискологии [1-3], в российских компаниях пока еще не существует единых механизмов оценки рисков и управления ими. Поэтому продолжает оставаться актуальной разработка системы управления рисками, поиск путей их снижения для обеспечения конкурентоспособности компании и устойчивого ее развития.

Главной целью системы управления рисками является обеспечение успешного функционирования фирмы в условиях риска и неопределенности.

Независимо от причин возникновения экономического риска естественным является желание каждого субъекта уменьшить возможные потери, связанные с реализацией данного риска.

Под экономическим риском понимаем возможность недостижения

предприятием запланированных результатов деятельности вследствие воздействия различных факторов.

Экономические риски, свойственные горной промышленности, требуют от горных предприятий поиска адекватных способов их снижения. Это важно для повышения эффективности экономической деятельности и инвестиционной привлекательности горного предприятия.

Целью данной работы является совершенствование управления экономическими рисками ОАО «ОУК «Южкузбассуголь» – крупного в России объединения по добыче угля подземным способом.

В компанию «Южкузбассуголь» входят шахты с различающимися значениями показателей производственно-финансовой деятельности. Рассмотрим для сравнения две шахты компании «Южкузбассуголь» – «Абашевская» и «Есаульская».

Так, по показателю «Добыча угля» в 2008 году шахта «Абашевская» не выполнила план на 20%, шахта «Есаульская», напротив, перевыполнила план на 5 %. По показателю «Проведение горных выработок» в 2008 году «Абашевская» не выполнила план на 6,3 %, «Есаульская» перевыполнила – на 2 %. И эта тенденция свойственная практически для всех производственных показателей.

Далее определим уровень приемлемого риска для угольной компании.

Вопросы о том, какой риск можно считать приемлемым, и где проходит граница между приемлемым и неприемлемыми рисками, являются одними из сложных и важных в практике риск-менеджмента.

В данном случае в качестве порогового значения предлагаем принять производственные показатели в среднем по компании.

Проанализируем следующие показатели: «Время работы комбайна по добыче угля», «Среднемесячная производительность труда промышленно-производственного персонала (ППП)» и «Себестоимость добычи 1 т угля» и установим их пороговые значения.

Определение порогового значения для показателя «Среднемесячная производительность труда ППП» отражено на рисунке 1.

Согласно рисунку, пороговое значение данного показателя составляет 99,8 т/чел. Шахта «Абашевская» может быть охарактеризована как обладающая высоким уровнем экономического риска, так как фактическая среднемесячная производительность труда ППП ниже порогового значения примерно в 3 раза. Шахта «Есаульская» демонстрирует высокопроизводительную работу: здесь данные по среднемесячной производительности труда ППП выше данных в среднем по компании практически в 2 раза.

Аналогичная ситуация характерна для показателей «Время работы комбайна по добыче угля» и «Себестоимость добычи 1 т угля».

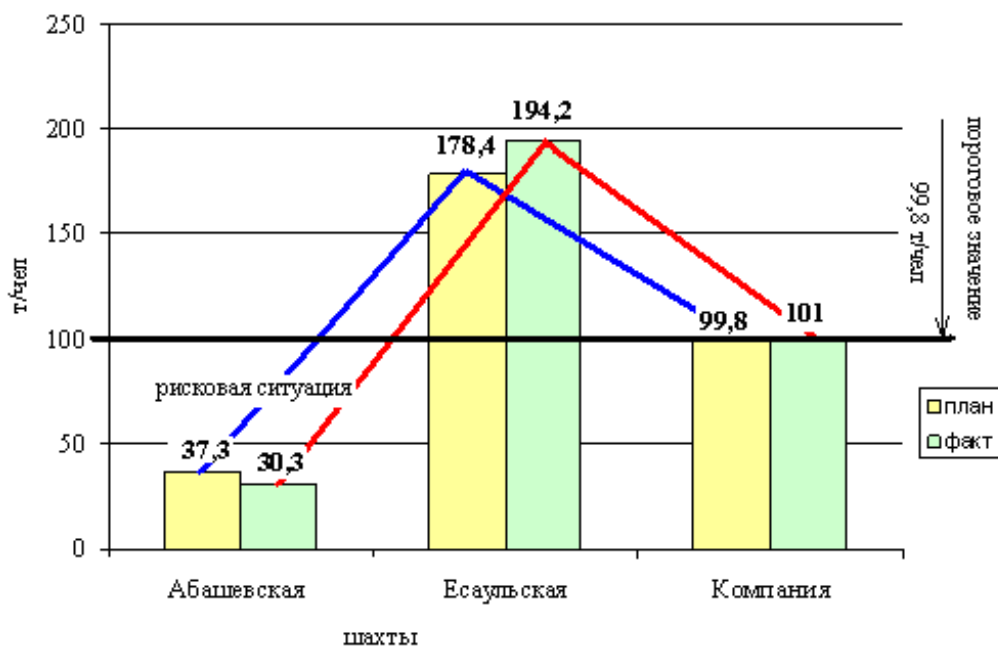


Рисунок 1 – Определение границы порогового значения для показателя «Среднемесячная производительность труда ППП»

Пороговое значение для показателя «Время работы комбайна по добыче угля» за рабочие сутки равно девяти часам. Шахта «Абашевская» существенно отстает по данному показателю: комбайн на шахте работает 4,7 часа из возможных 18 часов (3 смены по 6 часов).

На шахте «Есаульская» наблюдается продуктивное использование рабочего времени: комбайн по добыче угля работает около 15 часов из 18.

Для показателя «Себестоимость добычи 1 т угля» рассчитанное пороговое значение составляет 925,4 руб/т.

Себестоимость добычи 1 т угля шахты «Абашевская» выше примерно в 3 раза. На шахте «Есаульская», напротив, себестоимость 1 т добычи угля ниже порогового значения в 2 раза.

Основной причиной неудовлетворительных значений показателей на шахте «Абашевская» являются сложные горно-геологические условия работы, приостановка лавы из-за непрогнозируемого нарушения, в связи с этим – низкая загруженность комбайна, низкая среднемесячная производительность труда ППП, высокий уровень себестоимости.

С целью снижения риска на шахте «Абашевская» целесообразно, на наш взгляд, провести мероприятия, минимизирующие негативное влияние горно-геологических условий, а именно: укрепление кровли пласта, предварительную дегазацию пласта, замену применяемой техники.

Неудовлетворительные значения технико-экономических показателей шахты «Абашевская» обесценивают убыточность производства на данном предприятии (таблица 1). Нарращивание объемов добычи угля при реализации вышеуказанных мероприятий позволит предприятию при тех же цене и себестоимости 1 т угля выйти на безубыточный уровень, а

достижение заданного объема добычи угля, равного 1500 тыс. т, обеспечит получение прибыли в размере более 400 млн.руб. (таблица 1).

Таблица 1 – Расчет уровня безубыточности шахты «Абашевская»

| Показатели | Фактические данные 2008 год | Расчет уровня безубыточности производства | Расчет уровня прибыли при заданном объеме производства |
|---------------------------------------|-----------------------------|---|--|
| 1 Цена за 1 т добытого угля, руб./т | 1500 | 1500 | 1500 |
| 2 Постоянные затраты, тыс. руб. | 1 175 218 | 1 175 218 | 1 175 218 |
| 3 Удельные переменные затраты, руб./т | 446,65 | 446,65 | 446,65 |
| 4 Объем добычи угля, тыс. т | 428,5 | 1115,7 | 1500 |
| 5 Прибыль/убыток, тыс. руб | -723 858 | 0 | 404 807 |

Раннее выявление рискованных ситуаций на шахтах, поиск путей их устранения позволят значительно улучшить производственно-финансовые показатели работы всей компании.

В этой связи с целью совершенствования управления экономическим риском компании ОАО «ОУК «Южкзбассуголь» считаем необходимым осуществлять следующее:

- проводить мониторинг производственно-финансовой деятельности шахт;
- анализировать уровень выполнения шахтами планового задания;
- установить пороговые значения показателей с целью выявления рискованных ситуаций на шахтах;
- при определении рискованных ситуаций на шахтах выяснять причины и разрабатывать меры по снижению уровня риска.

Библиографический список

1. Смирнов В.В. Управление рисками как эффективный способ стимулирования активности и роста деятельности предприятия // Главный инженер. – 2010. – №3. – С. 42 – 46.
2. Чернова Г.В. Управление рисками: учебное пособие / Г.В. Чернова, А.А. Кудрявцева. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 160 С.
3. Петросов А.А. Экономические риски горного производства / А.А.Петросов, К.С. Мангуш. – М.: Издательство МГГУ, 2002. – 144 С.

О НЕКОТОРЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИЯМИ БАНКА С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

Фишер К.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Иванова Е.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В настоящее время рынок ценных бумаг является наиболее привлекательной альтернативой кредитному рынку для размещения финансовых средств банков.

Анализ ситуации на отечественном фондовом рынке показал, что рынок ценных бумаг в России сегодня характеризуется небольшими объёмами операций, низкой ликвидностью инструментов (за исключением нескольких «голубых фишек», таких как Газпром, Роснефть, Лукойл, ГМК Норникель, Сбербанк, ВТБ), неразвитостью материальной базы, технологий торговли, депозитарной и клиринговой сети, отсутствием хорошо продуманной долгосрочной фондовой политики.

Особенность деятельности российских банков на фондовом рынке заключается в том, что они осуществляют операции на этом рынке по общим правилам Федеральной службы по финансовым рынкам, действующим для всех участников рынка ценных бумаг, а также должны соблюдать еще и дополнительные требования, устанавливаемые Банком России.

Исследование деятельности коммерческого банка на фондовом рынке нами проводилось на примере Сбербанка РФ, который выступает в качестве профессионального участника рынка ценных бумаг и имеет лицензии на осуществление различных видов деятельности.

Проведенный нами анализ операций банка на фондовом рынке показал, что объем портфеля ценных бумаг банка увеличился за 9 месяцев 2010г. на 68,9% – до 1 трлн. 797,3 млрд. руб. Основным источником роста стало увеличение вложений в гособлигации (облигации Банка России и ОФЗ), доля которых на 30 сентября 2010 г составила 62% от общей величины портфеля. Небольшие вложения (311,7 млрд. руб.) банк осуществлял в корпоративные облигации. Портфель инвестиционных ценных бумаг, удерживаемых до погашения, был еще менее значительным (на 30 сентября 2010 г. – 283,3 млрд. руб.).

При этом в структуре портфеля ценных бумаг банка доля корпоративных облигаций за 2010 год снизилась с 28,86 до 22,76%, доля государственных ценных бумаг и субфедеральных облигаций сократилась с 10,4% до 4,75%. Доля акций на 2010 год в портфеле ценных бумаг банка составляет чуть более 6%. Доходность портфеля ценных бумаг Сбербанка на 2010 год составила порядка 13%.

Необходимо отметить, что деятельность на рынке ценных бумаг

сопряжена с многочисленными рисками. Владение портфелями корпоративных ценных бумаг значительно повышает риск банка.

Таким образом, эффективное управление операциями с ценными бумагами поможет Сбербанку минимизировать риски, обеспечить приемлемую рентабельность деятельности и конкурентоспособность, не уступая свои позиции на рынке ценных бумаг.

Следует обратить внимание на то, что сущность управления операциями с ценными бумагами раскрыта в настоящее время недостаточно глубоко.

Так, согласно закону «О рынке ценных бумаг», «под деятельностью по управлению ценными бумагами признается осуществление юридическим лицом от своего имени за вознаграждение в течение определенного срока доверительного управления переданными ему во владение и принадлежащими другому лицу в интересах этого лица или указанных этим лицом третьих лиц: ценными бумагами; денежными средствами, предназначенными для инвестирования в ценные бумаги; денежными средствами и ценными бумагами, получаемыми в процессе управления ценными бумагами» [1, с. 34-35].

В этом и большинстве определений, встречающихся в научных работах по ценным бумагам и инвестиционному менеджменту, внимание авторов сфокусировано на управлении *портфелем* ценных бумаг, а не на управлении *операциями* с ценными бумагами.

Близкие определения встречаются у В.В. Ковалева [2, с.160] и Е.Ф. Жукова [3, с.178].

Более развернутой является трактовка В.А. Галанова и А.И. Басова [4, с.75], которые понимают под управлением «применение к совокупности различных видов ценных бумаг определенных методов и технологических возможностей, которые позволяют сохранить первоначально инвестированные средства, достигнуть максимального уровня дохода, обеспечить инвестиционную направленность портфеля». В данном определении отражены средства и некоторые цели воздействия субъекта управления на объект. Однако, как и в предыдущих трактовках, в качестве объекта рассматривается портфель ценных бумаг, а не всё многообразие операций банка с ценными бумагами, направленное, как правило, на достижение сразу целого комплекса целей.

Таким образом, под управлением операциями с ценными бумагами в банке предлагаем понимать:

– с экономической точки зрения – процесс воздействия субъекта управления на формирование и эффективное использование ресурсов организации на рынке ценных бумаг, направленный на достижение целей организации;

– с организационной точки зрения – процесс формирования и координирования экономических отношений, возникающих при осуществлении банком операций с ценными бумагами.

Управление операциями с ценными является частью процесса управления активами и пассивами банка и направлено на достижение общей для банка цели – получение прибыли.

Сложность управления данными операциями вызвана тем, что в ходе их реализации выполняются три функции:

- обеспечивается прирост стоимости;
- формируется резерв ликвидности;
- предоставляется возможность участвовать в управлении другими организациями, в которых банк заинтересован.

Данные функции противоречат друг другу. Так, например, создание резерва ликвидности не согласовывается с функцией обеспечения банку возможности участвовать в управлении организациями, в которых он заинтересован.

В ходе проведенного исследования нами были выявлены следующие проблемы в управлении операциями с ценными бумагами в Сбербанке:

1. Консерватизм инвестиционной политики, то есть банк вкладывает свои средства только в высоконадежные и ликвидные ценные бумаги, и совсем незначительная часть инвестиционного портфеля размещена в рискованные (акции 2-го и 3-го эшелона) и тем более высокорисковые (фьючерсы, опционы, варранты) финансовые инструменты. Подобная ситуация может быть объяснена специфической клиентской базой и ориентацией банка на обеспечение сохранности переданных ему средств;

2. Низкая эффективность операций с ценными бумагами отделений банка на местах. Так, например, в небольших городах брокерские услуги для населения не предоставляются, что обусловлено недостаточной квалификацией сотрудников, отсутствием у них аттестатов ФСФР;

3. Отсталость в технической оснащённости, а именно в предоставлении брокерского обслуживания интернет-трейдинга. Только в крупных городах Сбербанк предлагает своим клиентам такую услугу. При наличии у Сбербанка такого преимущества, как разветвлённая филиальная сеть (более 900 филиалов и свыше 19 тыс. отделений), Сбербанк мог бы стать серьёзным игроком на рынке предоставления таких брокерских услуг;

4. Несогласованность позиций акционеров банка в отношении дивидендной политики. По оценкам аналитиков [5, С. 89], миноритарные акционеры Сбербанка РФ не довольны уровнем выплаты дивидендов, начиная с 2007 года и по настоящее время. По мнению миноритариев, такая дивидендная политика может послужить одной из причин падения рыночной стоимости акций банка и подрыва его репутации в глазах инвесторов.

Решение выявленных проблем возможно, на наш взгляд, при реализации следующих мер: во-первых, в результате оптимизации структуры инвестиционного портфеля, т.е. увеличения доли более доходных финансовых инструментов (например, акций Газпрома, Лукойла, РусГидро, Роснефти, Норникеля). Эти акции не только обеспечивают получение дохода (таблица 1), но и являются одними из самых ликвидных на российском

фондовом рынке.

Таблица 1 – Доходность предлагаемых для приобретения акций за последние 6 месяцев, год, два года

| Наименование эмитента акций | Доходность за период, % | | |
|-----------------------------|-------------------------|--------|---------|
| | 6 мес. | 1 год | 2 года |
| Газпром | +23,67 | +39,20 | +24,50 |
| Лукойл | +2,87 | +13,74 | +11,5 |
| НорНикель | +20,95 | +29,97 | +125,31 |
| Роснефть | +7,92 | +15,12 | +31,51 |

Оптимизация портфеля может проводиться с использованием методов линейного программирования.

Во-вторых, необходимо повышение квалификации сотрудников отделений банка путем организации стажировки в крупных инвестиционных компаниях, сдачи квалификационных экзаменов на получение аттестатов ФСФР. Мотивировать сотрудников к сдаче квалификационных экзаменов можно перспективой карьерного роста.

Резюмируя сказанное, следует отметить, что рынок ценных бумаг играет важную роль в деятельности российских банков, обеспечивая значительную часть их ресурсов, доходов, инструментов по управлению ликвидностью.

Кроме того, следует признать, что существует огромный потенциал для дальнейшего роста как пассивных, так и активных операций банков на рынке. Этого можно достичь без осязаемого увеличения рисков при наличии в банке проработанной концепции управления операциями с ценными бумагами, принимаемой всеми участниками финансовых отношений (мажоритарными и миноритарными акционерами, менеджерами всех уровней, персоналом, регулирующими органами, клиентами банка).

Библиографический список

1. О рынке ценных бумаг [Электронный ресурс]: Федеральный закон Российской Федерации [от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ, в ред. от 17.05.2007г., с изм. от 24.07.2007г.] // Консультант Плюс: справочная правовая система. Законодательство.

2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В.Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Проспект, 2009. – 1024с.

3. Рыбакова Э.В. Российская экономика подчинена узкой группе компаний / Э.В.Рыбакова // Рынок ценных бумаг. – 2010. – № 3. – С. 34.

4. Рынок ценных бумаг / Под ред. Е.Ф. Жукова. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2009. – 567 с.

5. Рынок ценных бумаг / Под ред. В.А.Галанова, А.И. Басова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 448 с.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВИРТУАЛЬНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Иванова И.С.

Научный руководитель: Лабунская Ю.А.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Одной из тенденций развития мировой экономики в условиях высокотехнологичной информационной среды является создание и успешное функционирование виртуальных организаций.

В управленческих дисциплинах авторы приводят множество определений понятия «виртуальные организации». Анализ этих определений дает основания принять в качестве рабочей следующую наиболее общую формулировку: «Виртуальная организация представляет собой временную сеть партнеров (предприятий, организаций, отдельных коллективов и людей), обладающих ключевыми компетенциями для наилучшего выполнения рыночного заказа, базирующуюся на единой информационной системе» [1].

Интеграция России в мировое экономическое пространство приводит к появлению таких предприятий и на её территории. Подтверждением этого могут служить следующие факты.

Во-первых, как отмечают аналитики, увеличивается интерес российских предприятий к виртуализации своего бизнеса (рисунок 1).

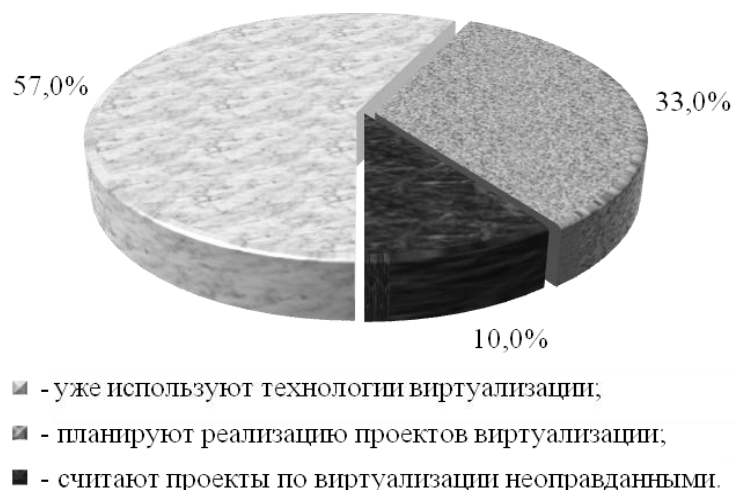


Рисунок 1 – Распределение российских компаний в зависимости от отношения к виртуализации своего бизнеса (по данным агентства Cnews Analytics & Gartner, 2010 год) [2]

Во-вторых (рисунок 2), косвенным свидетельством интенсификации развития виртуальных организаций является положительная динамика инфокоммуникационного сектора экономики страны. Темпы роста рынка

инфокоммуникационных технологий (ИКТ) опережают темпы роста валового внутреннего продукта России.

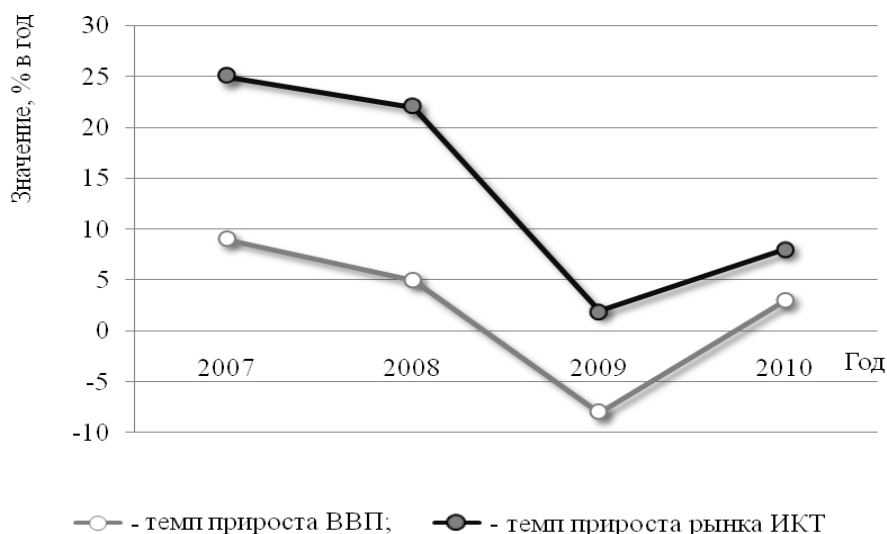


Рисунок 2 – Изменение темпов прироста ВВП и рынка ИКТ по годам [3]

По данным Международного союза электросвязи, доля информационно-коммуникационного сектора в составе ВВП РФ в 2010 год составила около 6% [4].

В России рынок информационно-коммуникационных технологий в 2009 году развивался со скоростью 2,1 %. Средний ИТ-бюджет (бюджет на внедрение ИКТ) российских компаний в 2010 г., по оценке GlobalCIO, равнялся 0,87 % от выручки, к тому же его рост был значительно меньше роста выручки [5].

В-третьих, согласно данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), доля занятых в сфере ИКТ составляет 1,5% от всей численности занятых в экономике. В 2010 году эта доля увеличилась почти до 2% [3].

Таким образом, развитие информационных технологий наряду с ростом интереса российских компаний к виртуализации своего бизнеса позволяет сделать вывод о том, что виртуальные организации становятся реальностью российской экономики. Однако управление такими организациями сопряжено с рядом проблем, изучение которых ведется в настоящее время обособленно в различных управленческих дисциплинах. Так, в стратегическом менеджменте можно выделить работы В.С. Ефремова и А.Г. Никоненко, исследованию маркетинговой деятельности виртуальных организаций посвящены работы О.К. Ойнер и Е.В. Попова, в теории организации – работы Т.Ю. Ивановой и В.И. Приходько, в управлении персоналом – Л. Санковой.

Условно эти проблемы можно разделить на две группы по источникам возникновения: формирующиеся под воздействием объективных (внешних) и субъективных (внутренних) факторов. К проблемам, вызванным

воздействием внешних факторов, относятся:

1. Проблема поиска законных путей оптимизации налогообложения. Это связано со спецификой данной формы ведения бизнеса. В частности, интеллектуальный характер труда и очень высокая доля расходов на его оплату в структуре затрат виртуальных организаций приводит к увеличению взносов на социальное обеспечение.

2. Большая территориальная протяженность страны и низкий уровень развития транспортной логистики (то есть работа виртуальных аукционов, магазинов, бюро заказов затрудняется длительными сроками и высокой стоимостью доставки товаров).

3. Проблема анализа конкурентного окружения и тенденций развития отрасли. Виртуальные организации не являются объектами статистических наблюдений в РФ, так как по численности сотрудников они относятся, как правило, к микро-предприятиям с численностью штатных сотрудников до 15 человек; а кроме того телекоммуникации и обработка информации в России как отрасли народного хозяйства не регистрируются.

4. Недоверие со стороны социума к виртуальным организациям в связи с неравномерным развитием информационных технологий в регионах.

К проблемам внутреннего характера, связанным с организацией деятельности и управления такими предприятиями, можно отнести следующие:

1. Проблему организации внутренних процессов в компании: например, выбор формы трудовых договоров с сотрудниками; обоснование системы оплаты труда: хотя Трудовой кодекс РФ и допускает применение бестарифной системы оплаты труда, но ее практическая реализация сталкивается с противоречиями уже в самом Кодексе РФ; недостаточную правовую основу заключения договоров, согласующую законодательства различных стран и пр.

2. Проблему управления знаниями как ключевым элементом обеспечения эффективности виртуального предприятия. Эта проблема связана с человеческими ресурсами как с носителями интеллектуального капитала. А значит, необходимо так организовать управление знаниями и обеспечение их сохранности, чтобы снизить зависимость организации от отдельных сотрудников или партнеров.

3. Проблему мотивации штатных сотрудников. Она связана с отсутствием возможности постоянного личного контакта руководителя с подчиненными и высокой вероятностью их выхода из зоны контроля, а также с необходимостью формирования высокого уровня самоорганизации и самостоятельности сотрудников.

4. Проблему согласования целей компании с личными целями сотрудника при выполнении его обязанностей.

5. Проблему оценки экономической эффективности деятельности и финансового состояния виртуальной организации, что обусловлено в том числе и сложностью оценки интеллектуального капитала, носителями

которого являются сотрудники компании.

На данном этапе исследований подход к решению перечисленных проблем видится в изучении цепочки создания стоимости, предложенной М. Портером.

Согласно этой модели, образование новой стоимости происходит путем добавления или постепенного переноса стоимости соответствующих частей расходуемых активов предприятия на конечный продукт.

Преобразование традиционного предприятия в виртуальное сопровождается изменением содержания всей цепочки образования стоимости и каждого из ее звеньев в отдельности.

Прежде всего, в данном случае речь уже должна идти не о добавлении, а о генерировании новой стоимости, причем исходным пунктом и стимулом к началу такой цепочки процессов генерирования стоимости является сам потребитель, чьи потребности определяют будущую полезность продукции предприятия. Значит, очевидно, что вновь образуемая стоимость уже будет зависеть не от величины производственных активов предприятия, а только от его внутренних способностей быстро реагировать на индивидуальные запросы, то есть от того, как организованы его внутренние процессы.

Таким образом, цель дальнейшей работы можно определить как разработку организационно-экономической модели функционирования виртуальной организации. В свою очередь достижение этой цели может предполагать решение следующих задач:

- изучение и обобщение теоретических положений различных дисциплин по вопросам функционирования и управления виртуальными организациями;
- исследование правовых основ функционирования виртуальных организаций;
- разработка схем организации процессов в основных функциональных сферах виртуальной организации;
- разработка методов планирования, учета и анализа финансово-экономических показателей деятельности виртуальных организаций.

Библиографический список

1. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент: учебное пособие. – Таганрог: ТРТУ, 2004. – 267с.
2. Виртуализация все больше проникает в бизнес [Электронный ресурс]: Интернет издание о высоких технологиях. – Электрон. дан. и прогр. – М.: CNews/RU, 1995-2011. – Режим доступа: <http://www.cnews.ru/reviews>. – Загл. с экрана.
3. Россия в цифрах [Электронный ресурс]: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Электрон. дан. и прогр. – М., [199-]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>. – Загл. с экрана.

4. Новости гуманитарных технологий [Электронный ресурс]: Официальный сайт Международного союза электросвязи. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2002 - 2011. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/>. – Загл. с экрана.

5. ИТ в российских компаниях 2010-2011. Выход из кризиса? [Электронный ресурс]: Официальный портал ИТ-директоров GlobalCIO. – Электрон. дан. и прогр. – М., GlobalCIO/RU. – 11.2010. – Режим доступа: <http://www.globalcio.ru/>. – Загл. с экрана.

УДК 331:65.01

О МЕСТЕ И РОЛИ ИМИДЖА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ривчак А.В.

Научный руководитель: Плужнова Е.Н.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Понятие «имидж» достаточно прочно вошло в современный отечественный экономический лексикон. Имидж – представления общественности о привлекательности организации, зафиксированные в виде образа, – является продуктом организационной культуры. Однако на сегодняшний день роль имиджа несколько занижена, не все компании (в лице руководителей) осознают необходимость формирования имиджа. Между тем, имидж – это категория, отражающая систему экономических отношений, складывающихся в процессе удовлетворения определенных потребностей хозяйствующих субъектов в условиях конкурентной среды, и оказывающая влияния на их благосостояние [1–4]. Имидж, безусловно, влияет на результаты деятельности компании посредством организационной репутации (положительная репутация увеличивает рыночную стоимость компании, а отрицательная – девальвирует организацию).

Проведенные нами исследования, касающиеся вопросов сопоставления имиджа и репутации, показали, что одни учёные рассматривают данные понятия как синонимы, другие же, наоборот, не отождествляют их. Мы придерживаемся второй точки зрения. В этой связи, разделяя понятия имидж и репутация, нами проведена работа по обобщению и систематизации состава определений, раскрывающих понятие имиджа. Приводить все определения не имеет смысла, так как во многих из них повторяются существенные черты имиджа в разной интерпретации. В данной статье приведем только некоторые, наиболее ярко раскрывающие, на наш взгляд, ту или иную сторону имиджа (таблица 1).

В результате анализа определений понятия «имидж» выявлено, что имидж – многоплановая категория, а именно:

- локальный тактический прием;
- совокупность эмоциональных и рациональных представлений;

- символический образ;
- совокупность отличительных особенностей организации;
- способ целенаправленного влияния на целевые аудитории;
- информация об организации, товаре, услуге.

Таблица 1 – Сводная таблица определений понятия имидж

| Определения | Авторы |
|---|-----------------|
| – совокупность эмоциональных и рациональных представлений об объекте, возникших у корпоративных аудиторий стихийно или в результате целенаправленной работы | Москвина И.А. |
| – экономическая категория, отражающая систему экономических отношений, складывающихся в процессе удовлетворения определенных потребностей хозяйствующих субъектов в условиях конкурентной среды, и оказывающая влияния на их благосостояние | Герасимова Т.В. |
| – целостный образ организации, формирующийся имиджевыми инструментами и закрепляющийся за счет маркетинговых и организационных коммуникаций | Рогалева Н.Л. |
| – осуществление целенаправленной маркетинговой политики для обеспечения лояльности целевых аудитории и формирования их представления об отличительных преимуществах организации | Никитин М.В. |
| – совокупность характеризующих и идентифицирующих ту или иную компанию особенностей, фиксированных в определенных символах (слоган, логотип, название) или формах информации (сообщение об инновационных достижениях, качестве, политической ориентации и т.п.), которые создаются компанией, целенаправленно передаются аудитории (реклама, спонсорство, маркетинг), распознаются, фиксируются, оцениваются и воспринимаются аудиторией и, приняв форму стереотипа, занимают определенное место в сознании и системе ценностей субъекта, определяют его дальнейшие действия в отношении данной организации | Бинецкий А.Э. |
| – символический образ, создаваемый в процессе субъект-субъектного взаимодействия, в составе которого имеются элементы, которые проецируют восприятие данной организации как субъекта | Перелыгина Е.Б. |
| – способ активного целенаправленного влияния на людей в нужном направлении | Гильманова С.А. |
| – поверхностное, сравнительно быстро и легко трансформирующееся представление об объекте, не требующее обязательной рациональной оценки его реальных качеств, которое складывается в сознании людей; локальный тактический прием; – целенаправленная сформированная информация о предприятии, товаре, услуге, которая может не в полной мере соответствовать характеристикам объекта | Важенина И.С. |

Говоря о месте имиджа, необходимо выделить его структурные элементы, подтверждающие, на наш взгляд, исключительность положения данного явления в деятельности организации [3 – 5]:

- историко-концептуальные элементы: история предприятия, миссия, цели;
- стилистические элементы: дизайн фирменного символа, логотипа, бланков, визиток, сувенирной продукции, униформы, архитектуры офиса;
- коммуникационные элементы: интенсивность сообщений о компании в СМИ, в сети Интернет, участие в различных мероприятиях, реклама;
- социальные элементы: социальная роль компании, экологическая политика, благотворительность;
- товарные элементы: широта ассортимента, качество продукции, конкурентоспособность товаров предприятия, качество обслуживания, ценовая политика;
- аффективные элементы: доверие к компании, лояльность, симпатия к компании, конфликтность компании;
- политические элементы: отношение с властью, легитимность, политические ориентации компании;
- научно-исследовательские элементы: инновационная деятельность компании.

О важной роли имиджа говорит то, что он: во-первых, позволяет быстрее войти в социальную среду и расположить к себе людей; во-вторых, посредством стилистических и коммуникационных элементов может отвлечь целевую аудиторию от недостатков, которыми обладает организация; в-третьих, позволяет идентифицировать, идеализировать и противопоставлять одну организацию другой. Главное назначение имиджа, на этом сходятся все исследователи, – достичь «эффекта притяжения».

На наш взгляд, все положения, касающиеся определения места и роли имиджа являются достаточными для того, чтобы убедить руководителей в необходимости и целесообразности выделения ресурсов (люди, время, финансы) для работы над формированием имиджа компании. Однако, как показали первые шаги изучения этого процесса, существуют проблемы, связанные с формированием имиджа, его управлением. Эти вопросы требуют более детального изучения и являются предметом дальнейших исследований.

Библиографический список

1. Бинецкий А.Е. Паблик рилейшнз. Защита интересов и репутации бизнеса: Учеб.-практ. – М.: ИКФ «ЭКМОС», 2003. – 237 с.
2. Герасимова Т.В. Теоретико-методологические основы формирования имиджевой политики хозяйствующего субъекта: автореф. дис. ...канд. экон. наук / Т.В. Герасимова. – М.: ГОУ ВПО «РЭА им. Г.В. Плеханова», 2007. – 22с.

3. Смирнова Ю.А. Сравнительный анализ подходов к определению понятий имидж и репутация. / Ю.А. Смирнова // Маркетинг. 2009. №3. С.40-56.

4. Мамон Н.В., Смирнова Ю.А. Методический подход к управлению имиджем предприятия / Н.В. Мамон, Ю.А. Смирнова // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. №2. С.80-91.

5. Родионова В.Н. Культура предприятия: концепция и методы формирования / В.Н. Родионова, Т.М. Бугаева, Ю.В. Качина и др.; под ред. В.Н. Родионовой. - Воронеж: Воронеж. гос. техн. ун-т, 2006. - 217 с.

УДК 338.45

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Александрова А.А.

Научные руководители: к.э.н. Абакумова Н.В., Клеянкина М.С.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В современных условиях хозяйствования именно инновационная деятельность, как наиболее перспективный вид изменений, вносит наибольший вклад в обеспечение конкурентоспособности и выступает важнейшим фактором развития организации. В то же время, низкий уровень инновационной активности российских предприятий обусловлен рядом факторов, сдерживающих инновационное развитие. По оценкам большинства предприятий, основной причиной, препятствующей внедрению инноваций, является отсутствие или недостаточность финансовых ресурсов.

Для успешного освоения новшеств требуется предварительная оценка финансового обеспечения инновационного развития. Этим определяется как текущая мера готовности, так и будущая степень эффективности инновационной деятельности. В частности, от уровня финансового состояния зависит выбор той или иной стратегии инновационного развития. Так, если у предприятия имеются все необходимые ресурсы, оно может пойти по пути стратегии лидера, разрабатывая и внедряя принципиально новые, или базисные, инновации. Если инновационные возможности ограничены, то целесообразно их наращивать и избирать стратегию последователя, т.е. реализовывать преимущественно улучшающие инновации.

При разработке стратегии следует оценивать не только потребности инновационного развития, но и анализировать достаточность ресурсов для текущей деятельности. Речь идет прежде всего о проблеме одновременного финансового обеспечения базисных или системных инноваций и операционной деятельности.

В последнее время в целом ряде литературных источников получило распространение понятие инновационного потенциала. В рамках нашего исследования под инновационным потенциалом предприятия следует понимать его максимальные возможности генерировать высокую инновационную активность, которые проявляются в эффективном обеспечении инновационного развития. Оценку инновационного потенциала предлагается проводить на основе анализа достаточности у предприятия финансовых ресурсов для эффективного обеспечения не только инновационной, но и текущей производственно-хозяйственной деятельности.

С учетом этого была сформулирована цель работы: исследовать взаимосвязь интенсивности инновационных затрат и уровня финансового обеспечения деятельности предприятия для обоснования предпочтительной стратегии инновационного развития. Объект исследования: инновационно-активные предприятия различных отраслей, в том числе высокотехнологичных. Предмет исследования: финансовая обеспеченность инновационного развития предприятия.

Данная проблема, давно привлекавшая широкий круг специалистов-теоретиков, освещена в трудах российских и зарубежных ученых (А.А. Трифилова, А.В. Круглов, А.Н. Ружейников, Р. Акофф, П. Друкер и других). В то же время, большая часть работ этих ученых носит преимущественно общетеоретический характер или посвящена решению отдельных аспектов проблемы.

При исследовании финансовых различий между инновациями проведено сравнение по ряду критериев [1], при этом в рассмотрение нами был включен еще один вид инноваций – системные (таблица 1).

Таблица 1 – Финансовые различия между базисными, системными и улучшающими инновациями (адаптировано по А.Н. Ружейникову)

| Критерий сравнения | Вид инновации | | |
|-----------------------|---|---|--|
| | Базисная инновация | Системная инновация | Улучшающая инновация |
| Преобладающие затраты | Постоянные затраты сильно преобладают над переменными | Постоянные и переменные затраты без явно выраженного доминирования | Переменные преобладают над постоянными |
| Уровень риска | Повышенный (возможно банкротство) | Умеренный | Низкий |
| Уровень прибыли | Ориентация на сверхприбыли | Ориентация на прибыль чуть выше среднего уровня, по отрасли или рынку | Ориентация на гарантированную прибыль |

Продолжение таблицы 1

| Критерий сравнения | Вид инновации | | |
|---|--|--|---|
| | Базисная инновация | Системная инновация | Улучшающая инновация |
| Соотношение источников финансовых средств | Привлеченные средства значительно превосходят величину собственных средств | Привлеченные средства превосходят величину собственных средств | Собственных и привлеченных средств примерно одинаково |

Расчет инновационных потребностей предприятий выполнялся на основе методики доктора экономических наук А.А. Трифиловой [2, С. 87-91], предлагающей оценивать тип инновационного потенциала предприятия с учетом показателей его финансовой устойчивости. Основное достоинство данной методики заключается в возможности выполнять расчеты по данным стандартной финансовой отчетности. В то же время, методика не учитывает отраслевые различия предприятий и не дает конкретных рекомендаций по определению инновационных потребностей при освоении улучшающих или новых технологий. Для преодоления этих ограничений методика была адаптирована к потребностям настоящего исследования. Отраслевую специфику и обоснование требуемого уровня инновационных затрат нами предлагается учитывать через среднеотраслевые показатели наукоемкости и структуры инновационных затрат, определяемые по статистическим данным [3]. Результаты расчетов по адаптированной методике для ОАО «Концерн «Калина» представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет обеспечения инновационных потребностей на примере ОАО «Концерн «Калина»

| Показатель | Условное обозначение и формула расчета | Финансовое обеспечение разработки технологий | |
|--|--|--|------------|
| | | новых | улучшающих |
| Источники собственных средств | I_c | 5730702 | 5730702 |
| Внеоборотные активы | F | 4842140 | 4842140 |
| Собственные оборотные средства | $M_c = I_c - F$ | 888562 | 888562 |
| Долгосрочные кредиты и заемные средства | K_d | 1407054 | 1407054 |
| Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных займов | $M_d = M_c + K_d$ | 2295616 | 2295616 |
| Краткосрочные кредиты и займы | K_k | 3560670 | 3560670 |
| Общая величина основных источников формирования запасов и затрат | $M_k = M_d + K_k$ | 5856286 | 5856286 |
| Величина запасов и затрат | Z | 1986047 | 1986047 |

Продолжение таблицы 2

| Показатель | Условное обозначение и формула расчета | Финансовое обеспечение разработки технологий | |
|---|--|--|------------|
| | | новых | улучшающих |
| Излишек (недостаток) собственных оборотных средств для формирования производственных запасов и затрат | $\pm M_c = M_c - Z$ | -1097485 | -1097485 |
| Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования производственных запасов и затрат | $\pm M_d = M_d - Z$ | 309569 | 309569 |
| Излишек (недостаток) общей величины источников для формирования производственных запасов и затрат | $\pm M_k = M_k - Z$ | 3870239 | 3870239 |
| Трехмерный показатель типа финансовой устойчивости | S | (0; 1; 1) | (0; 1; 1) |
| Величина затрат на реализацию стратегии по освоению новых технологий | ΣC_6 | 3870239 | - |
| То же улучшающих технологий | ΣC_v | - | 438793 |
| Излишек (недостаток) собственных оборотных средств для формирования производственных затрат и освоения базисных технологий | $\pm M_c = M_c - Z - \Sigma C_6$ | -4967724 | - |
| То же улучшающих технологий | $\pm M_c = M_c - Z - \Sigma C_v$ | - | -1536278 |
| Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования производственных запасов и затрат и освоения новых технологий | $\pm M_d = M_d - Z - \Sigma C_6$ | -3560670 | - |
| То же улучшающих технологий | $\pm M_d = M_d - Z - \Sigma C_v$ | - | -129224 |
| Излишек (недостаток) общей величины источников для формирования производственных запасов и затрат и освоения новых технологий | $\pm M_k = M_k - Z - \Sigma C_6$ | 0 | - |
| То же улучшающих технологий | $\pm M_k = M_k - Z - \Sigma C_v$ | - | 3431446 |
| Трехмерный показатель типа инновационной устойчивости | S(x) | (0; 0; 0) | (0; 0; 1) |

В рамках исследования разработана уровневая модель взаимосвязи финансового состояния предприятия, интенсивности инновационных затрат и предпочтительной стратегии инновационного развития. Модель построена для ситуации, когда финансирование инноваций осуществляется за счет собственных средств предприятия (рисунок 1).

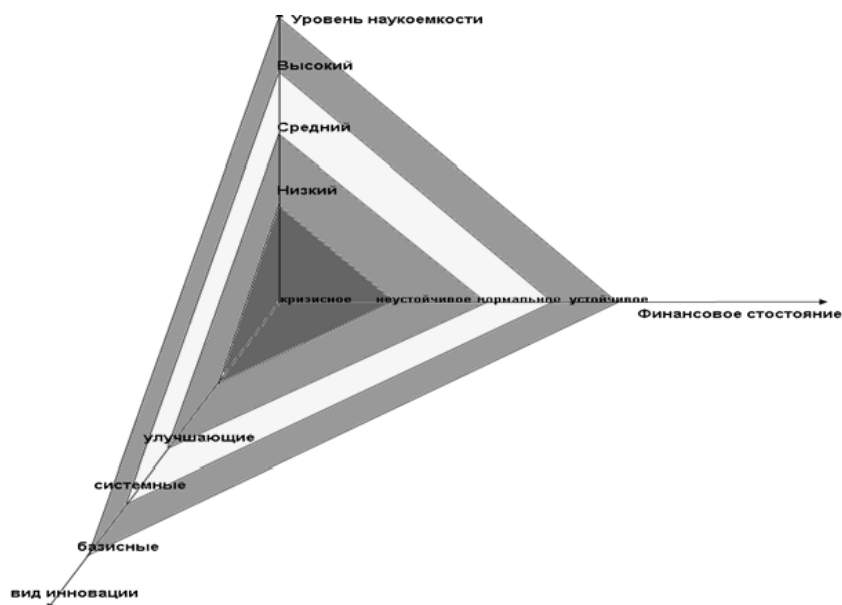
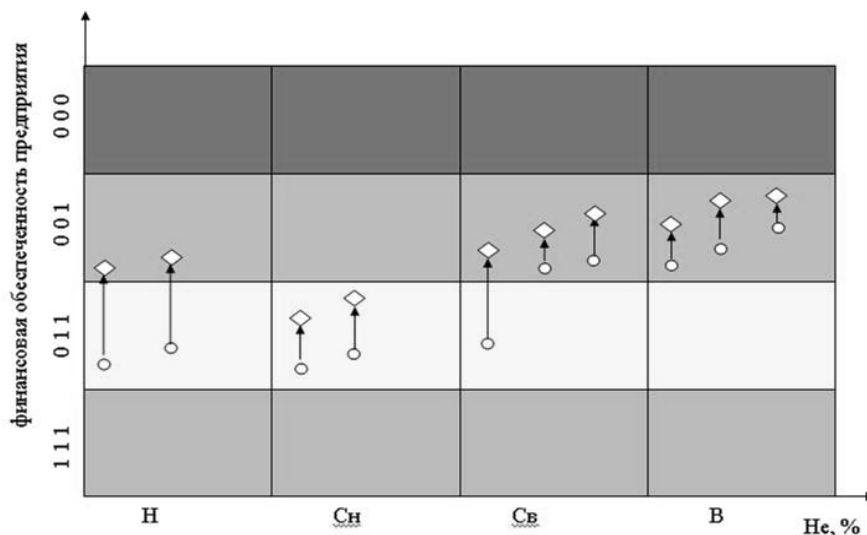


Рисунок 1 – Уровневая модель взаимосвязи типа финансового состояния, интенсивности затрат на исследования и разработки и предпочтительной стратегии инновационного развития

Результаты расчетов показателей для десяти российских предприятий представлены в виде матрицы, рекомендуемой для оценки уровня финансового обеспечения инновационного развития (рисунок 2). Поле матрицы разделено на квадранты в соответствии со средним уровнем наукоёмкости в данной отрасли (низкий; средний низкий; средний высокий; высокий) и типом финансовой устойчивости (абсолютно устойчивое состояние; нормальное; неустойчивое; кризисное состояние).



- | | |
|---|------------------------------|
| 1 – ОАО «Лебедянский» | 6 – ОАО «Камаз» |
| 2 – ОАО «САН ИНБЕВ» | 7 – О АО «АКРОН» |
| 3 – ОАО «Судостроительный завод Янтарь» | 8 – ОАОГ «ГРЦ имени Макеева» |
| 4 – ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» | 9 – ОАО «Химфармзавод» |
| 5 – ОАО Концерн «Калина» | 10 – ОАО «ЛЮМО»+ |

Рисунок 2 – Матрица оценки уровня финансового обеспечения инновационного развития

Стрелками показано возможное изменение типа финансовой ситуации при освоении предприятием улучшающих инноваций.

Разработанный подход может быть полезен предприятиям в качестве инструмента прогнозирования дополнительных финансовых потребностей при внедрении инноваций, снижения инновационных рисков и более эффективного управления инновационным развитием.

Библиографический список

1. Ружейников А.Н. Финансовые особенности различных видов инноваций // Инновационная деятельность. – 2009. – №3. – С. 55-60.
2. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 304 с.
3. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. Авторский коллектив. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – 488 с.

УДК 338.45

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ЕГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Жданова А.А.

Научные руководители: к.э.н. Абакумова Н.В., Клеянкина М.С.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В современных условиях хозяйствования, когда возможности экстенсивного развития подвержены влиянию внешней среды, к числу приоритетных задач, решаемых предприятием, относятся эффективное использование производственных и финансовых ресурсов и ускорение темпов интенсификации производства. Если в рамках существующих бизнес-процессов резервы экономии ресурсов в основном исчерпаны, следует обратиться к возможности освоения инноваций, как технико-технологических, так и организационно-управленческих.

Рассматривая задачу повышения отдачи ресурсов, используемых предприятием, следует учитывать, что в разных условиях использования равные хозяйственные ресурсы не являются гарантией одинаковых экономических результатов. Нарращивание производственного и инновационного потенциала лежит, таким образом, не только в плоскости увеличения его объемных характеристик, но и в глубоком структурно-компонентном анализе ресурсов.

С учетом этого была сформулирована цель работы: совершенствование методики комплексной оценки эффективности использования ресурсов предприятия путем включения в нее показателей его инновационного развития. Объект исследования: инновационно-активное промышленное

предприятие. Предмет исследования: ресурсоотдача операционной и инновационной деятельности.

На первом этапе исследования был выполнен критический анализ, обобщение и систематизация известных подходов к комплексной оценке эффективности использования ресурсов (КОЭИР). При этом использовались работы таких ученых, как Шеремет А.Д., Никольская Э.В., Гиляровская Л.Т., Трифилова А.А., Круглов М.И., Погостинская Н.Н. и других. Было выявлено, что существующие методики не в полной мере отражают особенности инновационного развития предприятий, поскольку операционная и инновационная деятельность не рассматриваются в комплексе.

Для адаптации методики анализа интенсификации производства к целям настоящего исследования была систематизирована таблица количественных и качественных показателей использования ресурсов, расширенная нами за счет включения в состав исследуемых ресурсов потенциала для реализации инноваций (таблица 1). В качестве количественных показателей его оценки предлагается использовать затраты на исследования и разработки и общую сумму инновационных затрат; качественными показателями могут выступать наукоотдача и выручка от реализации продукции на 1 руб. инновационных затрат.

Таблица 1 – Количественные и качественные показатели использования ресурсов (адаптировано по Шеремету А.Д., Никольской Э.В., Гиляровской Л.Т.)

| Вид ресурсов | Количественные показатели | Качественные показатели |
|--|--|---|
| Производственный персонал (живой труд) | Численность, чел | Производительность труда, руб./чел. |
| | Затраты на оплату труда с начислениями, тыс.руб. | Зарплатоотдача, руб./руб. |
| Производственные запасы (предметы труда) | Стоимость производственных запасов, руб. | Оборачиваемость производственных запасов, руб./руб. |
| | Материальные затраты, руб. | Материалоотдача, руб./руб. |
| Основные производственные фонды (средства труда) | Стоимость ОПФ, руб. | Фондоотдача, руб./руб. |
| | Амортизация, руб. | Амортизациеотдача, руб./руб. |
| Ресурсный потенциал для реализации инноваций | Затраты на исследования и разработки, руб. | Наукоотдача, руб./руб. |
| | Инновационные затраты, руб. | Выручка от реализации продукции на 1 руб. инновационных затрат, руб./руб. |

На втором этапе работы был применен индексный метод КОЭИР предприятия с учетом его инновационного развития [1].

В целях подготовки к проведению индексного анализа необходимо прежде всего осуществить отбор показателей результатов и показателей факторов, определяющих эти результаты. Целесообразно ряд показателей результатов рассматривать также в качестве показателей факторов. Так, объем продаж (выручка) является показателем результата, но в паре показателей «прибыль, объем продаж» он выступает фактором, определяющим величину прибыли.

В качестве примера выберем для анализа следующую совокупность показателей.

Показатели результатов:

Y1 – прибыль, млн. руб.;

Y2 – добавленная стоимость, млн. руб.;

Y3 – выручка от продаж, млн. руб.;

Y4 – оплата труда, млн. руб.

Показатели факторов:

X1 – выручка от продаж, млн. руб.;

X2 – себестоимость продукции, млн. руб.;

X3 – затраты на НИОКР, млн. руб.;

X4 – материальные затраты, млн. руб., в том числе на инновационную продукцию;

X5 – стоимость основных средств, млн. руб., в том числе инвестиции в основные средства, связанные с инновациями;

X6 – оборотные средства, млн. руб., в том числе инвестиции на прирост оборотных средств, связанных с инновациями;

X7 – численность работающих, чел., в том числе занятых НИОКР;

X8 – оплата труда работающих, млн. руб., в том числе занятых НИОКР.

Следующим шагом индексного анализа является формирование матрицы исходных данных, содержащей значения показателей Y и X в базисном и исследуемом периодах, а также значения индексов объема фактора и результата. Далее осуществляется расчет коэффициентов отдачи фактора на результат в базисном и исследуемом периодах, а затем рассчитываются фактические индексы отдачи фактора (таблица 2).

На следующем этапе выполняется построение аналитической модели КОЭИР на основе динамического норматива, т.е. совокупности показателей, упорядоченных по темпам роста [2]. В нашем случае упорядочивание выполняется так, что поддержание этого порядка в реальной деятельности предприятия обеспечивает получение лучших результатов ресурсоотдачи.

Таблица 2 – Матрица индексов отдачи факторов в исследуемом периоде по отношению к базисному (цифры условные)

| X_j | Y_i | | | |
|-------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | Y_1 | Y_2 | Y_3 | Y_4 |
| X_1 | $\frac{1,036}{1,000}$ | $\frac{1,026}{1,021}$ | – | $\frac{1,030}{1,074}$ |
| X_2 | $\frac{1,026}{1,019}$ | $\frac{1,019}{1,042}$ | $\frac{1,007}{1,006}$ | $\frac{1,040}{1,087}$ |
| X_3 | $\frac{1,023}{1,023}$ | $\frac{1,040}{1,040}$ | $\frac{1,003}{1,003}$ | $\frac{1,089}{1,089}$ |
| X_4 | $\frac{1,044}{1,030}$ | $\frac{1,032}{1,057}$ | $\frac{1,006}{1,000}$ | $\frac{1,058}{1,110}$ |
| X_5 | $\frac{1,083}{0,910}$ | $\frac{1,041}{0,920}$ | $\frac{1,019}{0,870}$ | – |
| X_6 | $\frac{1,022}{1,038}$ | $\frac{1,028}{1,057}$ | $\frac{1,006}{1,063}$ | – |
| X_7 | $\frac{1,077}{0,980}$ | $\frac{1,079}{0,990}$ | $\frac{1,065}{0,960}$ | $\frac{1,100}{1,036}$ |
| X_8 | $\frac{0,97}{0,95}$ | $\frac{0,98}{1,03}$ | $\frac{0,96}{0,93}$ | – |

Примечание. В числителе – индексы отдачи факторов по всей деятельности предприятия; в знаменателе – по инновационной деятельности

Процесс формирования аналитической модели в виде динамического норматива включает в себя следующие шаги (рисунок 1).



Рисунок 1 – Этапы формирования динамического норматива

В динамическом нормативе упорядочение показателей должно

осуществляться с ориентацией на экономические цели, нормативное (эталонное) упорядочение каждой пары должно быть обосновано. В данной работе предлагается принимать во внимание соотношение элементов затрат предприятия, при этом в первую очередь внедрять инновации, направленные на повышение отдачи ресурсов, занимающих наибольшую долю в структуре затрат. Предпочтительный темп изменения наукоотдачи (наукоемкости) предлагается определять с учетом преобладающего типа инноваций (улучшающие, системные, базисные), предпочтительной инновационной стратегии (лидера или последователя), уровня финансового обеспечения.

На основании построенного норматива принимаются решения по улучшению использования ресурсов в операционной и инновационной деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией. Учебник для вузов. – М.: Русская деловая литература, 1998. – 768 с.
2. Погостинская Н.Н. Системный анализ финансовой отчетности. – СПб. : Изд-во Михайлова В.А., 1999.

УДК 658.15:669.1

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Лабунская Ю.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ефимов Н.А.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Одной из задач формирования системы управления затратами является структуризация субъекта управления, то есть построение такой организационной структуры, которая обеспечивала бы решение всего комплекса проблем, возникающих в процессе управления затратами.

Большинство известных подходов к формированию организационных структур основано на функциональном разделении полномочий между звеньями и уровнями управления (по общим и специфическим функциям менеджмента) и предполагает составление общего перечня функций, выполняемых субъектом по отношению к объекту управления, а затем группировку и закрепление этих функций за звеньями организационной структуры в соответствии с определенными принципами (правилами) [1, 2, 3].

Однако применение этих подходов к формированию организационной структуры управления затратами металлургического предприятия затруднено по ряду причин.

Во-первых, затраты металлургического предприятия представляют собой достаточно сложный объект управления. Металлургическое производство многостадийно, и затраты формируются под воздействием большого количества факторов на разных стадиях производственного процесса. В связи с этим принятие решений по управлению затратами требует активного, а зачастую, и неформального взаимодействия организационных звеньев как по вертикали, так и по горизонтали. Закрепление этих взаимодействий в формальной функционально-дифференцированной организационной структуре представляется весьма сложной задачей.

Во-вторых, в условиях динамично-меняющейся внешней среды требования к оперативности принятия решений, в том числе и решений по воздействию на затратообразующие факторы, существенно возрастают. Однако высокая иерархичность (большое количество уровней управления), обусловленная спецификой производственных процессов на металлургических предприятиях, является сдерживающим фактором повышения такой оперативности.

В-третьих, двойственность затрат, наличие их материально-вещественной и стоимостной сторон, приводит к разделению информации о них между разными функциональными подразделениями. Так, информация о величине затрат в материально-вещественной форме (объеме потребленных в процессе производства ресурсов) и их затратообразующих факторах более доступна производственным подразделениям, а стоимостная оценка затрат (экономические последствия влияния факторов) более известны экономическим подразделениям. Это создает некий информационный разрыв, препятствующий оперативному решению задач управления затратами.

В связи с этим для формирования организационной структуры управления затратами целесообразно использовать один из подходов, который предлагается применять при построении оргструктуры управления предприятием в целом, – подход, основанный на концепции принятия решений [4]. В данном случае организационная структура управления затратами должна быть ориентирована на принятие решений по управлению затратами.

То есть, с точки зрения данного подхода организационные формы должны быть подчинены достижению целей управления затратами и отражать процесс решения связанных с этим проблем.

Сформировать субъект (аппарат) управления затратами в соответствии со структурой принимаемых им решений означает необходимость, во-первых, определить в оргструктуре местонахождение и сферу ответственности центров принятия решений по всему кругу проблем, связанных с управлением затратами, а во-вторых, наладить организационное взаимодействие на всех этапах решения указанных проблем.

Таким образом, организационная структура управления затратами

должна отражать (представлять собой) организационный механизм подготовки, принятия и осуществления решений по управлению затратами.

Реализация данного подхода, на наш взгляд, предполагает определение центров управления затратами (центров принятия решений по затратам) и заключается в выполнении следующих этапов:

определение точек затрат (мест возникновения затрат) по всей технологической цепочке изготовления каждого вида продукции;

выявление факторов, определяющих величину затрат в каждой точке (на каждом месте возникновения) затрат;

выделение из всей совокупности факторов тех, которые зависят от деятельности предприятия в целом, а также тех, которые зависят от особенностей осуществления операционных процессов в данной точке затрат, то есть тех, воздействие на которые (а значит, и принятие решений по которым) возможно и необходимо в данном месте возникновения затрат;

определение точек (мест) управления затратами по выделенным факторам, то есть субъектов управления, от которых зависит то или иное воздействие на эти факторы и принятие соответствующих управленческих решений;

осуществление объединения (консолидации) точек управления затратами в центры управления затратами (центры принятия решений) по определенным признакам: продуктовому, технологическому, ресурсному;

разработка организационных схем взаимодействия центров управления затратами при выполнении различных функций: планирования затрат, формирования фактической себестоимости, проведения анализа достигнутого уровня затрат и пр.; а также схем взаимодействия между центрами управления затратами различных уровней по вопросам стратегического, текущего, оперативного управления затратами и др.

Следует отметить, что при формировании центров управления затратами (центров принятия решений по затратам) необходимо учитывать информационную обеспеченность субъекта управления не только о затратообразующих факторах, но и их влиянии на целевые показатели по затратам. Поэтому нижний уровень, на котором могут быть установлены центры управления затратами, должен соответствовать уровню управления (уровню цеха, производственного подразделения), обладающему оптимальной информированностью о затратах в материально-вещественной и стоимостной формах (рисунок 1).

Именно на этом уровне должно осуществляться оперативное управления затратами, а специалистам именно этого уровня должны быть делегированы полномочия по воздействию на затратообразующие факторы, либо на точки управления затратами, контролирующие эти факторы, для достижения целей управления затратами.

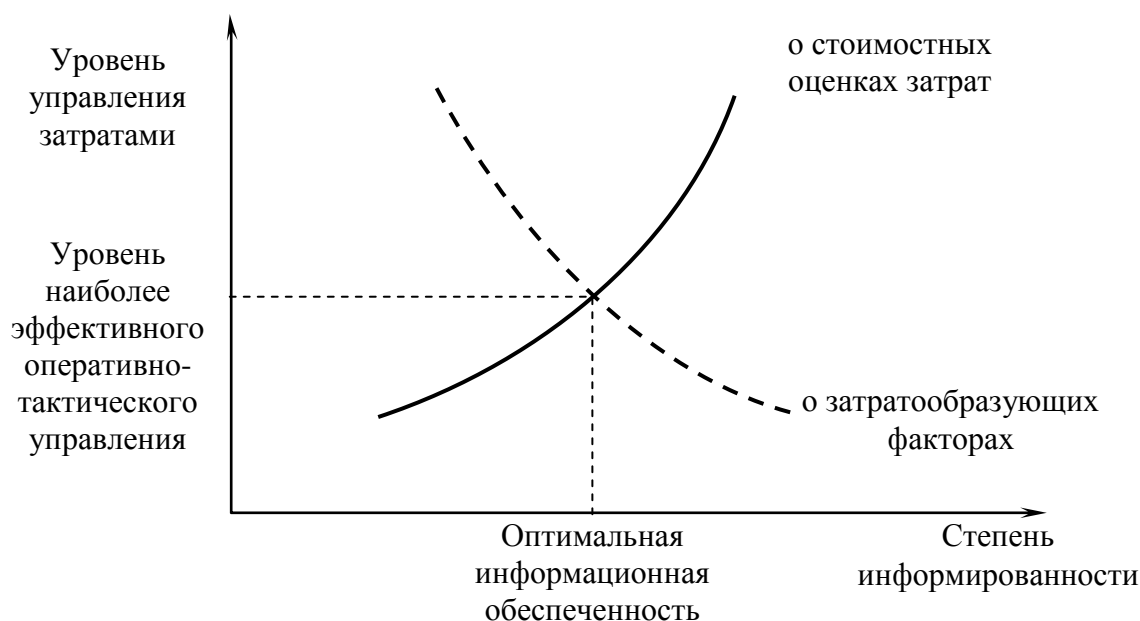


Рисунок 1 – Информационная обеспеченность о затратах и факторах, обуславливающих их формирование, по уровням управления затратами

Такой подход к формированию организационной структуры управления затратами может быть реализован в любой организации. В отличие от традиционных подходов он позволяет выявить большее количество функций и, возможно, расширить границы их выполнения на разных уровнях управления затратами.

В настоящее время вопросы, связанные с реализацией данного подхода, исследуются нами для условий одного из металлургических предприятий, входящих в состав крупного холдинга.

Библиографический список

1. Мильнер Б.З. Системный подход к организации управления / Б.З. Мильнер, Л.И. Евенко, В.С. Рапопорт. – М.: Экономика, 1983. – 224 с.
2. Слезингер Г.Э. Совершенствование процессов управления предприятием / Г.Э. Слезингер. – М.: Машиностроение, 1975. – 311 с.
3. Мильнер Б.З. Организация программно-целевого управления / Б.З. Мильнер. – М.: Наука, 1980. – 376 с.
4. Ременников В.Б. Разработка управленческого решения: Учеб. пособие для вузов / В.Б. Ременников. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 140 с.

IV. ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 622.6

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ КРИЗИС В РОССИИ

Курбатова К.В.

Научный руководитель: Баскакова Т.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Одной из самых важных тем, которая вызывает всеобщее беспокойство у подавляющего большинства населения нашей страны независимо от политических взглядов и социального статуса является плачевная демографическая ситуация в России. Порожденная системным кризисом общества в 90-х годах прошлого века, демографическая проблема остро стоит и в настоящее время.

Численность населения страны продолжает неуклонно снижаться из-за высоких показателей смертности и низкого уровня рождаемости, который в Российской Федерации на протяжении последних нескольких десятилетий уже не обеспечивает уровень простого воспроизводства населения.

Безвозвратно канули в лету те времена, когда обычным делом было иметь 5-8 детей, да и само слова семья – «семь Я» уже утратило свой смысловой компонент, указывающий на многодетность. Теперь семейный уклад современных россиян определяют совершенно иные традиции.

И если для любой сегодняшней российской семьи один ребенок – это «обязательная программа», подобная полису осаго для каждого владельца автомобиля, то рождение второго, а тем более третьего ребенка до недавнего времени многие считали недопустимой роскошью.

Суровые рыночные реалии капиталистической экономики постсоветского пространства каждому дали четко понять, что прежде чем что-либо себе позволить, необходимо как следует подсчитать или хотя бы просто прикинуть основные расходы с этим связанные. И как многие владельцы автомобилей обходятся лишь обязательным автострахованием, отказавшись от дополнительного только потому, что они не в состоянии заплатить сумму, которую им выдал каско-калькулятор, так и многие семьи посчитали, что разумнее будет ограничиться только одним ребенком.

В последнее время, безусловно, наметились некоторые сдвиги в этой сфере благодаря усиленной финансовой государственной поддержке материнства и активного стимулирования рождаемости. Согласно статистическим данным в 2007-2008 годах в стране прослеживался рост числа родившихся, и даже небольшое снижение уровня смертности.

Однако в целом эти позитивные перемены пока что никак не сказываются на ужасающей демографической ситуации в Российской

Федерации. И даже в самых оптимистичных прогнозах, исходящих из наиболее благоприятного развития событий в этой сфере, говорится, что по крайней мере в ближайшие пять лет ситуация кардинально не изменится и сокращение населения будет продолжаться.

Кроме того, в России наблюдается практически полное отсутствие эффективной миграционной политики, с помощью которой за счет миграционного прироста мог быть скомпенсирован демографический спад.

По мнению ученого Американского института предпринимательства Николаса Эберштадта (Nicholas Eberstadt), Россия переживает беспрецедентный демографический кризис. Сокращение численности населения страны может помешать правительству в предстоящие десятилетия реализовать свои экономическую и дипломатическую программы.

По словам Эберштадта, в то время как многие страны Европы и мира сталкиваются с двойной проблемой старения населения и сокращения темпов рождаемости, в России наблюдается уникальное явление, а именно крайне высокий для сравнительно развитой страны уровень смертности. Он опубликовал книгу «Демографический кризис России в мирное время», в которой говорится о небывалых демографических проблемах в РФ.

В исследовании отмечается, что резкое сокращение населения, которое Россия переживает последние 20 лет, в первую очередь вызвано преобладанием количества умерших над числом родившихся – после распада Советского Союза на три смерти в России приходится только два рождения.

Российские женщины рожают в среднем примерно столько же, сколько жительницы Западной Европы. По этому показателю Россию можно отнести к странам «второго демографического сдвига», считает Николас Эберштадт.

Автор подчеркивает, что россияне умирают с огромной по сравнению с Европой скоростью. «Среднероссийский обобщенный уровень смертности сегодня более чем в два раза превышает аналогичный показатель уровня смертности в Западной Европе», – пишет Эберштадт. Кроме того он утверждает, что «средняя смертность по России... примерно на 50% выше, чем в новых странах-членах Евросоюза, то есть по сути бывших странах советского блока».

После советской власти в России резко упал уровень рождаемости, который сейчас сильно отстает от коэффициента воспроизводства населения. Усугубляет эту проблему уровень преждевременной смертности, сходный с тем, что наблюдается в нищих развивающихся странах, но никак не в странах со сравнительно благополучным, образованным населением.

Продолжительность жизни в России резко выросла в 1950-ые годы и начало 1960-ых годов, замерла на достигнутых отметках в середине 1960-ых годов, а после 1990-ых годов начала резко снижаться. На сегодняшний день продолжительность жизни среднестатистического мужчины в России составляет около 62 лет, женщины – 72 года.

Николас Эберштадт, признает, что ни он, ни привычные социологические теории не могут полностью объяснить причины этой российской катастрофы. Россия идет своим, уникальным по неблагополучию путем.

Среди россиян зафиксирован высокий уровень заболеваемости ВИЧ/СПИДом и другими инфекционными заболеваниями, но на их долю приходится лишь малая доля смертей. Более серьезную проблему представляет уровень сердечнососудистых заболеваний, который примерно в четыре раза превышает аналогичные показатели в странах Западной Европы. Уровень гибели россиян от насильственных смертей (в результате несчастных случаев, убийств и т.д.) необыкновенно высок для страны, находящейся на столь высоком уровне социально-экономического развития, да еще в мирное время. Но это отклонение опять же объясняет лишь небольшую долю из почти 7 миллионов дополнительных смертей, зарегистрированных в России с 1991 года. Сокращается доля детей и подростков в возрасте до 16 лет, продолжается процесс старения нации; от алкогольного отравления страдает и умирает мужское население в активном трудоспособном возрасте. В России почти в два раза превышает доступный лимит употребления алкоголя: на душу населения приходится 14-15 литров чистого алкоголя против 8 литров, которые оцениваются экспертами как уровень, превышение которого угрожает сохранению генофонда страны;

Николас отвергает само собой напрашивающееся объяснение, что главной причиной роста количества смертей стала травма, вызванная распадом СССР в 1991 году. По его словам, центральноевропейские страны быстро оправились после распада коммунистической системы и продолжительность жизни в их странах стала возрастать, да и страны Запада, экономика которых серьезным образом пострадала в годы Великой депрессии, не переживали такой демографической катастрофы, что наблюдается сейчас в России.

Эберштадт отмечает, что нынешний кризис отличается от прежних трех подобных периодов депопуляции, наблюдавшихся в России с начала XX века, и прежде всего тем, что происходит он не во времена военных действий или голода. В прошлом Россия быстро восстанавливалась после подобных кренов. Когда же закончится нынешний спад, остается неясным.

Какой бы ни была причина, сокращение запасов человеческих ресурсов помешает России реализовать поставленные перед собой первоочередные внутри- и внешнеполитические задачи. На взгляд Эберштадта, демографический кризис в России «обходится дорогой человеческой ценой и грозит явно негативными экономическими последствиями». Помимо всего прочего, российские вооруженные силы будут сталкиваться со сложностями с призывом в армию, а власть России над своим богатым ресурсами, но малонаселенным Дальним Востоком будет и дальше ослабевать.

И хотя в последние несколько лет демографические тенденции вроде

бы пошли на поправку, на взгляд Эберштадта, в недалеком будущем дела могут снова принять тревожный оборот. Число потенциальных матерей сокращается, Россия стареет, а рост заболеваемости и смертности особенно велик среди трудоспособного населения. В результате трудовые ресурсы сокращаются стремительнее, чем население в целом, негативно влияя на перспективы экономического роста в России на многие годы вперед.

Библиографический список

1. Белобородов И.И. Демографический кризис в России// «Демографические исследования». 2010. №6.
2. Демографические проблемы // «Наш мир». 2011.
3. URL: [http:// www.rg.ru](http://www.rg.ru)

УДК 331.101.3

КОПИНГ-СТРАТЕГИЯ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ

Сафонова О.П.

Научный руководитель: Баскакова Т.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Существование современных социальных систем характеризуется высокими темпами развития, непрерывными и стремительными изменениями и преобразованиями, которые, несомненно, сопровождаются различными конфликтами, что негативно сказывается на эффективности совместной деятельности людей.

Все это свидетельствует о том, что современному специалисту необходимо уметь своевременно прогнозировать и предотвращать влияние негативных факторов на эффективность деятельности организации, обеспечивать безопасность и психологический комфорт, владеть навыками самосовершенствования и самопознания, эффективно управлять конфликтами, что предъявляет особые требования к его психологической подготовке.

В настоящее время в психологии активно изучается поведение преодоления, или так называемый «копинг». Копинг - это непрерывно меняющиеся когнитивные и поведенческие попытки справиться со специфическими внешними и/или внутренними требованиями, которые оцениваются как чрезмерные или превышающие ресурсы человека. Со временем это понятие стало включать в себя реакцию не только на чрезмерные или превышающие ресурсы человека требования, но и на каждодневные стрессовые ситуации. Копинг объединяет когнитивные,

эмоциональные и поведенческие стратегии, которые используются, чтобы справиться с запросами обыденной жизни. Мысли, чувства и действия образуют копинг-стратегии, которые используются в различной степени в определенных обстоятельствах. Таким образом, копинг-стратегии это поведенческие и когнитивные усилия, применяемые индивидами, чтобы справиться с взаимоотношениями «человек-среда».

В зарубежной и отечественной психологии можно выделить три подхода к проблеме преодоления. Первый подход рассматривает преодоление с точки зрения динамики Эго - как способ психологической защиты, ослабляющий психическое напряжение. Второй подход рассматривает преодоление в терминах черт личности - как постоянную предрасположенность отвечать на стрессовые события определенным образом. В третьем, наиболее распространенном, подходе преодоление понимается как динамический процесс, специфика которого определяется не только ситуацией, но и степенью активности личности, направленной на решение возникших проблем при столкновении ее со стрессовым событием. При этом подчеркивается, что реакции индивида на стрессовую ситуацию могут быть как произвольными, так и непроизвольными. Непроизвольные реакции - это те, что основаны на индивидуальных различиях в темпераменте, а также те, что приобретены в результате повторения и больше не требуют сознательного контроля.

Копинг-стратегии успешно осуществляются при соблюдении трех условий:

- достаточно полном осознании возникших трудностей;
- знании способов эффективного совладения именно с ситуацией данного типа;
- умением своевременно применить их на практике.

Прогнозирование конфликтов в организации предполагает знание и учет личностных особенностей и переживаемых людьми психических состояний, провоцируемых определенными ситуациями. Исследователи отмечают, что большая часть конфликтов (по некоторым данным, около 80%) происходит из-за особенностей нашей психики и того, что большинство людей не знают о них или не придают им должностного значения. Есть личности, изначально ориентированные на сотрудничество, а есть конфликтные личности. Ценности первых включают восприятие другого как уникального и в то же время единого со всем человечеством. Они ориентированы на открытие в другом человеке позитивных сторон. Для конфликтной личности характерно стремление к противоборству, самоутверждению любой ценой.

В отличие от профилактики (в виде различных превентивных мер) и прогнозирования (предположения) конфликтов, необходимость предотвращения конфликта возникает в том случае, когда профилактических мер оказалось недостаточно и по результатам прогноза выявлены признаки назревающего конфликта или сложившейся конфликтной ситуации, которая

в любой момент может перейти в конфликт.

Сбор информации о конфликте представляет собой один из ключевых моментов на этапе подготовки к управлению конфликтом. Собранные информация систематизируется и оценивается с помощью карты анализа конфликта, континуума динамики конфликта и резюме анализа конфликта.

Карта анализа конфликта включает информацию: о сторонах, участвующих в конфликте; о спорных вопросах (проблемах); о специфических интересах сторон; о степени важности спорных вопросов для каждой из сторон: высокая, средняя, низкая (приоритетность); об источниках силы каждой из сторон и возможностях влияния на своих оппонентов; о позициях сторон и их возможных подходах к решению спорных вопросов; о заинтересованности в сотрудничестве с другими сторонами. На основе выявленных особенностей определяются методы урегулирования конфликта.

Например, «картография конфликта» - это одна из технологий урегулирования конфликта, которой может воспользоваться каждый человек с целью эффективного его разрешения.

Карта дает нам четкое отображение того, как вещи расположены по отношению друг к другу; она дает нам также возможность увидеть многое, что в противном случае могло бы ускользнуть от нашего внимания. Таким образом, до того как броситься на приступ, следует начертить карту конфликта.

ЭТАП 1. В ЧЕМ ПРОБЛЕМА?

Надо описать проблему в общих чертах. На данном этапе нет нужды глубоко вдаваться в проблему или пытаться найти выход из нее.

ЭТАП 2. КТО ВОВЛЕЧЕН?

Следует решить, кто является главными сторонами конфликта. Можно внести в список отдельных лиц или целые команды, отделы, группы или организации (т.е. продавцы, секретарши, директора, клиенты, народ, правительство и т.д.).

ЭТАП 3. КАКОВЫ ИХ ПОДЛИННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ?

Теперь следует перечислить основные потребности и опасения каждого из главных участников, связанных с данной проблемой. Нужно выяснить мотивацию, стоящую за позициями участников в данном вопросе. Графически отображая наши потребности и опасения, мы расширяем кругозор и создаем условия для более широкого круга потенциальных решений, доступных после окончания этого процесса.

В связи с представленными этапами, можно говорить о *циклической (круговой) модели* управления конфликтами, которая послужит основой для обеспечения психологического сопровождения любой совместной деятельности, чреватой конфликтами.

Овладение названными действиями по управлению конфликтами в целях повышения мотивации сотрудников необходимо для повышения уровня психологической, а также конфликтологической подготовки специалиста. Перечисленные умения не отнесены к обязательным

компонентам профессиональной готовности личности. И все же их развитие в специально организованных условиях значительно повысит качество подготовки специалиста, поможет снизить социальную напряженность в коллективе, обратить внимание на факторы неудовлетворенности трудом, а в целом, повлиять на повышение заинтересованности трудом в коллективе с положительным социально-психологическим климатом, в котором специалисты владеют приемами и методами снятия эмоциональной напряженности, управления конфликтами и повышением мотивации труда.

Библиографический список

1. Александрова Е.В. Социально-трудовые конфликты: пути разрешения. - М., 1993.
2. Вербицкий А.А., Бакшаева Н.А. Развитие мотивации студентов в контекстном обучении. - М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2000. - 200 с.
3. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. - Ростов-на-Дону, 1999. - 608 с.
4. Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности: Учеб. пособие / Под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриева, В.М. Снеткова. - СПб.: Речь, 2003.-448 с.
5. Самсонова Н.В. Конфликтологическая культура специалиста и технология ее формирования в системе вузовского образования: Монография. - Калининград: Изд- во КГУ, 2002. - 308 с.

УДК 622.6

АНАЛИЗ МОЛОДЕЖНОГО РЫНКА ТРУДА

Панасюк К.А.

Научный руководитель: Баскакова Т.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Безработица - это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг. В реальной экономической жизни безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее.

Безработица приводит к серьезным экономическим и социальным издержкам. Принято считать, что уровень безработицы от 1 до 3% вполне допустим, с безработицей в 5% экономика способна существовать, но 7% - уже социально опасный уровень, которого необходимо избегать.

В современных условиях все более актуальными становятся проблемы трудоустройства выпускников вузов, наиболее полной реализации их

профессионального и личностного потенциала. В сложном положении в настоящее время оказывается молодежь, менее защищенная и наиболее перспективная, благодаря полученным современным знаниям и стремлению к самореализации. Молодежь является одной из приоритетных групп населения, которая требует особого внимания при исследовании рынка труда: молодые специалисты нуждаются в ускоренном трудоустройстве, профессиональной подготовке и адаптации.

Актуальность исследования конкурентоспособности выпускников вузов на рынке труда определяется тем, что в сложившихся социально-экономических условиях выпускники вузов, имея диплом высшего профессионального образования, зачастую оказываются невостребованными на рынке труда.

Количество безработной молодежи в целом по России в возрасте 16-29 лет в общей структуре безработных увеличилось с 30,2% в 2009 г. до 33% в 2010 г., в то время как в службу занятости ежегодно обращаются не менее 3 тыс. молодежи. По итогам Росстата за первый квартал 2011г. молодежь до 25 лет составляет среди безработных 25,9%, в том числе в возрасте 15-19 лет - 4,4%, 20-24 лет - 21,6%. По сравнению с январем 2010г. численность безработных в возрасте 15-24 лет выросла на 3,5%. Высокий уровень безработицы Росстат отмечает в возрастной группе 15-19 лет (30,3%) и 20-24 лет (16,3%). В среднем среди молодежи в возрасте 15-24 лет уровень безработицы в феврале 2011г. составил 17,7%, в том числе среди городского населения - 16,2%, среди сельского населения - 21,1%.

Уровень занятости молодежи по регионам различен. Так в 2010г. в Кемеровской области экономически активное население составляло 1485,8 тыс. чел., в том числе занятых 1144,8 тыс. чел, безработных 140,2 тыс. чел.

В г. Новокузнецке профессиональные кадры готовят 14 учреждений НПО, 11 учреждений СПО, 6 учреждений ВПО. Наибольший удельный вес в составе выпускников занимают лица, завершившие обучение в высших учебных заведениях, которые являются на сегодняшний день самым крупным сегментом сферы образования в городе.

По городу Новокузнецку в январе-феврале 2011 года в Центр занятости населения обратился 2171 незанятый житель. Статус безработного присвоен 1347 гражданам, что на 16% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

Из числа обратившихся нашли работу 1050 человек, в числе которых - 62 учащихся, приступивших к временным работам в свободное от учебы время.

Среди выпускников, признанных безработными с высшим образованием, сохранились традиционные профессиональные группы, которые составили выпускники имеющие: экономическое образование - 20 %, юридическое образование - 10 %, коммерческое образование - 13 %, педагогическое образование - 21 %. Среди выпускников системы СПО, признанных безработными, специалисты информационных технологий

составляли 10 %.

На 1 марта 2011 года на учете в ЦЗН состоят 5418 человек, имеющих официальный статус безработного. По сравнению с показателем годовой давности численность зарегистрированных безработных снизилась на 41% (01.03.2010г. – 9232 чел.), а по сравнению с началом 2011г. - на 7% (01.01.2011г.- 5808 чел.).

В настоящее время среди официальных безработных 20% молодежи в возрасте не старше 24 лет. По состоянию на 1 марта в банке данных ЦЗН работодателями города размещено 7,2 тысячи вакансий.

В целом уровень трудоустройства выпускников системы профессионального образования в г. Новокузнецке оценивается на уровне 46,4 %. В том числе 29,1 % безработных выпускников профессионального образования стали участниками временных работ (организация стажировок).

Самый низкий уровень трудоустройства оказался у выпускников НПО - 42,1%, самый высокий - у выпускников ВУЗов - 50,1 %. При этом выпускники вузов, по сравнению с другими категориями выпускников профессионального образования, чаще находили постоянное место работы и меньше участвовали в программах временных работ.

В одной трети случаев безработная молодежь не занимает вакансии, предложенные центром занятости населения, по причине «отказа работодателей» в связи с возрастом, несоответствием специальности, низким уровнем квалификации, отсутствием стажа работы. Хотя во многих случаях при выходе на рынок труда у молодежи сильно завышены финансовые потребности: при трудоустройстве молодых людей зачастую не устраивает низкая оплата труда.

Согласно исследованиям, проведенным независимым рейтинговым агентством «РейтОр», до 28% работодателей отмечают несоответствие квалификации молодых специалистов требованиям выполняемой ими работы. По результатам исследований других авторов более 50% выпускников вузов не трудоустраиваются по полученной специальности, а по некоторым специальностям невостребованность выпускников достигает 70%. Обозначенную тенденцию подтверждают и данные статистики. Только треть из 1,5 млн. выпускников вузов востребована отечественным рынком труда.

Результаты многих исследований свидетельствуют о невысокой заинтересованности работодателей в трудоустройстве выпускников, что аргументируется неготовностью выпускников с первых дней самостоятельно приступить к выполнению профессиональных обязанностей, что обусловлено рядом причин.

Причины отказа в трудоустройстве выпускникам вуза:

- нежелание начать карьеру с низовых ступеней (14,5%);
- завышенная оценка личного профессионального потенциала (10%);
- высокие ожидания по поводу уровня заработной платы (29%);
- психологическая неготовность к работе (11%);

- неумение представить себя на собеседовании (6%);
- недостаточная теоретическая подготовка (5%);
- недостаточная практическая подготовка (24,5%).

Указанные выше причины обусловлены, с одной стороны, существующими недостатками в вузовской подготовке, с другой стороны, субъективными характеристиками самих выпускников (мотивами трудоустройства, степени адекватности оценки личного профессионального потенциала и пр.).

Первое, на что обращается внимание работодателя при трудоустройстве, - это наличие опыта работы. Как показывает практика, основной причиной отказа выпускникам вузов в трудоустройстве является отсутствие опыта работы и недостаточная практическая подготовка. Чтобы соответствовать данному требованию работодателей, более 50% студентов старших курсов начинают трудоустраиваться, что не всегда благоприятно сказывается на качестве обучения.

Второй по степени значимости для работодателей (для 80,4%) среди квалификационных компетенций является правовая грамотность выпускника,

Работа с информацией - важнейшая компетенция. Необходимость данной компетенции отметили 70,1% работодателей.

Аналитические способности необходимы специалисту, позволяют дробить процессы и явления на составные части, изучать их и формировать новое знание, на что указала половина опрошенных работодателей.

В связи с тем, что получение основного объема информации и формирование первого впечатления о кандидате у работодателя происходит на собеседовании, одной из важнейших компетенций выпускника является компетенция самопрезентации, позволяющая работодателю рассмотреть в выпускнике его ценные качества.

В настоящее время образование не выступает фактором социальной защиты от безработицы. Около половины безработных имеют высшее и среднее профессиональное образование (18,3% - высшее, 29,9% - среднее профессиональное), 18,7% - начальное профессиональное образование.

Однако работодатели не ограничиваются набором рассмотренных выше квалификационных компетенций. Выпускник должен обладать дополнительными навыками, способствующими достижению более качественных результатов работы. Среди востребованных дополнительных навыков работодатели назвали следующие: навыки уверенного пользователя ПК; знание специальных профессиональных программ ПК; знание иностранных языков. Важность сформированности дополнительных навыков у выпускников вузов отмечена в 20% случаев.

Вторыми по степени важности для работодателя являются личностные компетенции: ориентация на профессиональное и личностное развитие (90,1%), работа в команде (80,7%), исполнительность (50,3%), дисциплинированность (40,7%), планирование личного времени (30,0%),

обучаемость (20,7%), ответственность (11,1%).

Третьими по степени значимости для работодателя отмечены деловые компетенции: ориентация на результат (70,3%), адекватность самооценки профессионального потенциала (60,0%), принятие решений (50,7%), расстановка приоритетов (40,3%), отстаивание своей точки зрения (30,3%), согласование личных и корпоративных целей (20,4%), деловой этикет (11,1%).

Таким образом, рассмотрев приоритетные компетенции выпускников, рациональным представляется учитывать их в процессе подготовки специалистов в вузе. В свою очередь реализация данной рекомендации невозможна без тесного сотрудничества вузов с бизнес - сообществом. Следует констатировать, что использование форм сотрудничества, способных повысить степень адекватности подготовки специалистов требованиям реального производства, практически игнорируется работодателями (применяют лишь 2-5% работодателей). К их числу относятся: участие в учебном процессе (чтение лекций, проведение практических занятий и т.п.), предоставление студентам возможности участвовать в разработке и реализации реальных проектов, участие в разработке учебных планов для студентов, руководство дипломными проектами.

Что в итоге получает работодатель, принимая на работу молодого специалиста?

Среди положительных моментов приема на работу студентов можно выделить следующие:

1. отсутствие большинства стереотипов, присущих работникам со стажем, и наличие ярко выраженного стремления к новаторству, исследовательский интерес;

2. социальная и профессиональная мобильность (отсутствие профессионального опыта и диплома делает молодых работников более гибкими);

3. умеренность требований к размеру вознаграждения;

4. более высокая лояльность молодых специалистов, «воспитанных» внутри компании, и ориентированность на ее результаты.

Наряду с положительными моментами, конечно, существует ряд недостатков, которые иногда могут перевесить все преимущества. Среди них можно отметить следующие:

1. студенты требуют к себе особого отношения и внимания;

2. непредсказуемость результата сотрудничества со студентами (они могут уйти к конкурентам, просто уехать из страны);

3. кризис окончания, когда происходит обострение проблем, связанных с новым статусом, условиями быта, а в отношении девушек-студентов — это еще и сложности, связанные с изменением семейного положения (появление забот о семье, рождение ребенка и т.д.);

4. отсутствие идентификации себя с компанией и, как следствие, —

излишняя напряженность коллектива

5. недостаточное умение управлять собой и другими (взяв на себя слишком много, студент рискует не справиться, оставляя о себе впечатление как о безответственном работнике).

В будущем рынок труда будет по-прежнему переполнен вузовскими специалистами. Это подтверждается исследованиями: более 90% выпускников заинтересованы в получении высшего образования, поэтому стремятся любыми путями поступить в вузы, среди которых большая часть собралась поступать в вузы (66% - в государственные, 9% - на коммерческой основе (московские филиалы)). В результате чего на рынке труда на протяжении еще долгого времени будет наблюдаться дисбаланс между спросом и предложением, если в ближайшее время не произойдут коренные изменения в распределении специалистов.

Какие специалисты нужны и где они будут востребованы?

Несомненными лидерами из востребованных специальностей стали вполне ожидаемые направления: технические и технологические, экономические и управленческие профессии и позиции.

Видимо, специалисты IT-сферы, производства, экономисты, бухгалтеры, аудиторы, аналитики, а также управленцы различной специфики являются наиболее актуальными профессиями на сегодняшний день.

Ситуация с компаниями, которые прежде всего готовы работать с молодыми специалистами, также вполне предсказуема. Большинство экспертов указало, что наибольшую заинтересованность в молодых специалистах проявляют крупные компании (как иностранные, так и российские). Другой нишей для молодых специалистов являются, по мнению экспертов, крупные государственные учреждения и небольшие коммерческие компании.

Изучение аналитиками проблем информационной прозрачности рынка труда показывает, что многие люди, находящиеся в поиске рабочих мест, испытывают затруднения из-за отсутствия необходимой информации.

Одним из способов является обращение в службу занятости вуза или агентства, которые занимаются специальными программами по трудоустройству выпускников. Еще одним из вариантов для соискателей-студентов — это ярмарки вакансий или дни карьеры. К сожалению, можно констатировать тот факт, что ярмарки вакансий или дни карьеры не носят постоянный характер и как следствие не способствуют развитию связей вуз—компания.

Экономически активное население, имеющее доступ в Интернет, считает наиболее эффективными способами поиска работы специализированные интернет-сайты (73% активно пользуются Интернетом в возрасте 20-30 лет) и рекомендации друзей и знакомых (52% в возрасте 40-50 лет устроились по рекомендации знакомых). Кадровые агентства набрали 18% голосов россиян. Специализированным печатным СМИ доверяет 13% наших сограждан, когда-либо сталкивавшихся с проблемой поиска работы.

Ярмарки вакансий считает эффективными 5% россиян (чаще других это 20-летние респонденты - 11%), а 4% наших сограждан имеет положительный опыт обращения в государственные службы занятости. Судя по всему, такой способ трудоустройства, как просмотр объявлений на уличных столбах, канул в Лету: его отметил лишь 1% респондентов.

Таким образом, по мнению исследователей молодежного рынка труда (Аврамовой Е., Кулагиной Е., Верпаховской Ю.), складывается новая модель поведения молодых специалистов (выпускников вузов). Ее отличает разнообразие трудовых стратегий. Если одни начинают работать еще во время учебы, то другие максимально откладывают выход на рынок труда.

Результаты других исследователей также свидетельствуют о дифференциации стратегий поведения выпускников на рынке труда, среди которых можно выделить следующие:

- 1) сразу начать работать;
- 2) продолжить обучение;
- 3) «осмотреться» и пока не работать и не учиться;
- 4) не работать, посвятить себя семье.

Для упрощения поиска работы, на базе Центра занятости населения, возможно предложить создание интерактивного дисплей-экрана, содержащего сведения о вакантных местах на подведомственной территории (например, ЦЗН Кемеровской области) и в городах региона, а также сведения о том, где можно получить дополнительное обучение. Поиск будущего места работы молодым специалистом будет осуществляться по базе вакансий, а потенциальным работодателем по базе резюме соискателей. Таким образом, создание данного дисплей-экрана направлено на установление посреднических взаимоотношений и обмена информацией между центром занятости, учебными учреждениями и предприятиями.

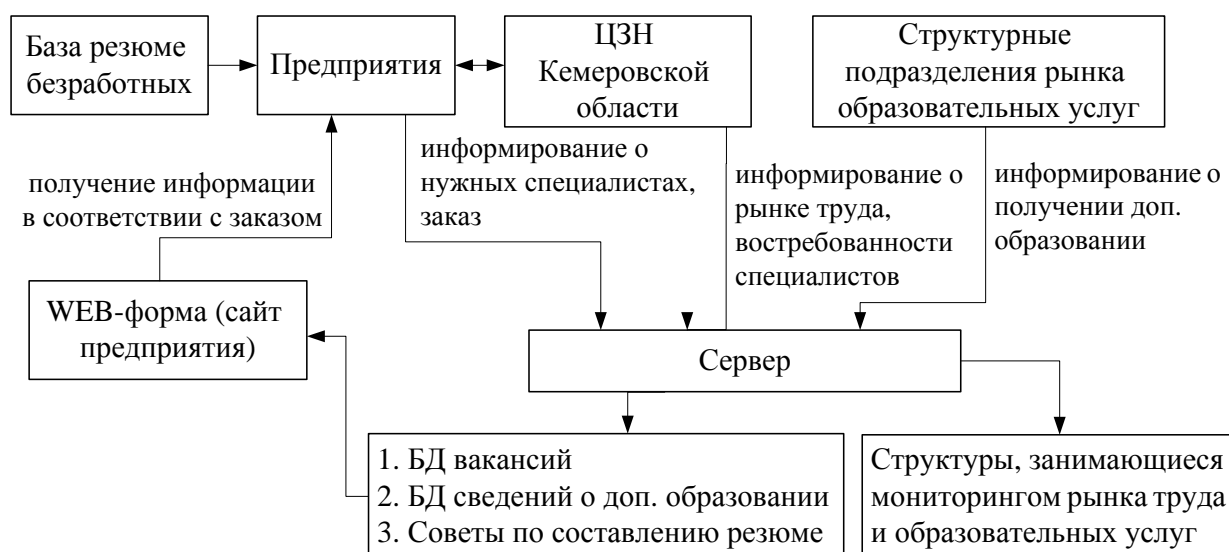


Рисунок – Интерактивный дисплей – экран

Таким образом, внедрение информационных технологий позволит не только сократить время поиска работы, но и снизить уровень перекосов на рынке труда на основе предоставления более полной информации выпускникам школ при выборе будущей профессии.

УДК 622.6

МОББИНГ В ОРГАНИЗАЦИЯХ КАК СОЦИАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА ОБЩЕСТВА

Малышева С.А.

Научный руководитель: Баскакова Т.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Чуть ли не каждый пятый работающий россиянин, по мнению экспертов, сталкивается с *моббингом* (от англ. **mobbing** — травля на рабочем месте), означающий целенаправленные психологические, моральные притеснения (преследования), выражающиеся в негативных воздействиях на личность (группу) со стороны делового окружения (руководителя, коллег). Как правило, с целью его последующего увольнения. В результате в лучшем случае растроченные нервы и потеря работы, в худшем - загубленное здоровье.

Офисная травля - явление не только российское. Первым его стал изучать в начале 1980-х шведский ученый-психолог, доктор Ханц Лейман. Он определил целых 45 «методик» превращения жизни жертв моббинга в невыносимую: утаивание необходимой информации, социальная изоляция, клевета, несправедливая критика с целью деморализовать, подорвать в человеке уверенность в своей профессиональной компетентности, сплетни, высмеивание, окрики, и т.д. За прошедшие с тех пор десятилетия этот неджентльменский набор не изменился. Разве что компьютерные технологии добавили моббинг – мучителям новые возможности. Есть масса способов воспользоваться рабочим компьютером жертвы.

В западных странах к проблеме офисного насилия относятся серьезно, оно ударяет по святой святых современного бизнеса - философии корпоративных отношений. Корпоративный дух утрачивает ценность как для жертв, так и для самих обидчиков. А ухудшение деловой атмосферы неминуемо снижает производительность труда. Прагматичные американцы еще в 1991 году подсчитали: моббинг оборачивается для работодателей потерей миллиардов долларов. Это - выплаты по больничным страховкам, пособий по увольнению, оплата судебных расходов. Некоторые страны пытаются решить проблему моббинга законодательным путем, приняв специальные законы об эмоциональной безопасности сотрудников на работе. Например, в Швеции действует положение о преследованиях по месту

работы. Для помощи жертвам моббинга в европейских странах, Австралии, США существуют телефонные «горячие линии» и общественные организации, защищающие права жертв.

На Западе на проблему эмоционального насилия направлено более активное общественное внимание. Россия в этом смысле немного отстала. В человеческом сообществе моббинг можно рассматривать как механизм защиты. То ли от высокого профессионализма и эрудиции нового сотрудника, на фоне которых мы начинаем замечать собственный дефицит этих качеств. То ли потому, что хотим жить и работать, как нам нравится, как привыкли, и нам не нужны чужаки. То ли просто человек в силу своих индивидуальных особенностей провоцирует в нас негативные эмоции, скажем, он другой национальности или закоренелый холостяк, или инвалид, или не желает участвовать в рабочих авралах, или, наоборот, - привык работать много и потому трудится больше нас. В таких случаях коллектив объединяется и начинает выдавливать нежеланного.

Формами проявления моббинга являются: насильственные действия на рабочем месте, этнокультурные притеснения, травля, прессинг, психотеррор, иная патология межличностных отношений. Как показывает практика, жертвами моббинга чаще всего становятся женщины старше 45 лет. Преследуемые при этом цели различны: смещение в должности, принуждение к увольнению, повышение собственного авторитета, сексуальное домогательство, устранение конкурента.

Проявления моббинга можно диагностировать по следующим признакам:

- изоляция от информации служебного и неформального характера;
- игнорирование успехов, заслуг, достижений и преувеличенное внимание к ошибкам и просчётам;
- подрыв репутации распространением ложных слухов, домыслов, сплетен;
- изоляция от личных контактов и неформального общения.

Формальными причинами моббинга могут быть:

– личностные, психологические, социальные характеристики (особенности) работника – жертвами моббинга могут стать те работники, которые отличаются от остального коллектива социальным уровнем, национальностью, вероисповеданием, манерой одеваться, говорить, редким хобби, даже отсутствием вредных привычек;

– организационные, внутригрупповые условия — несбалансированная кадровая политика, нерациональная организация труда, нечёткая организационная структура;

– ошибки менеджмента — поощрение руководством нездоровой конкуренции между сотрудниками (доносы, подсиживание), попустительский стиль управления.

Важно, что возникновение моббинга может не иметь чёткой рациональной основы. По мнению психологов, этому способствуют рост

индивидуальной и групповой агрессивности, возрастание психоэмоционального напряжения вследствие увеличения нагрузки на персонал, давление стрессовых факторов внутреннего и внешнего окружения, ускорение динамики организационных процессов и повышение уровня сложности бизнес – задач.

Сегодня моббинг широко распространён. По данным социологов, объектами моббинга становятся от 5 до 20% работающего населения страны. Моббинг дестабилизирует обстановку, снижает не только работоспособность жертвы, но и трудовую отдачу всего коллектива, ведёт к увольнению ценных сотрудников и значительно снижает организационную эффективность в целом.

Как показывают исследования, следствием моббинга для личности могут стать: стресс — 76% случаев, паранойя — 60%, головные боли — 55%, чувство отстраненности — 41%, сомнения, стыд и чувство вины — 38%. Кроме того, в 28% случаев моббинг провоцирует злоупотребление алкоголем, сигаретами, медикаментами. По данным психиатров Германии, моббинг становится причиной почти 10% самоубийств.

Учитывая тяжёлые последствия моббинга, за рубежом активно борются с ним различными способами: принимаются законы, защищающие от морального преследования на рабочем месте; открываются специализированные клиники, центры поддержки и реабилитации. В частности, соответствующие законы приняты в Германии, Франции и Швеции, аналогичные законопроекты разрабатываются и в других развитых странах. Они обязывают работодателя заплатить весомую компенсацию сотруднику, доказавшему факт «выживания» его с работы. В Европе обвинения в моббинге составляют около 10% всех дел, рассматриваемых в суде. В российской практике, несмотря на распространённость данного явления, доказать факт причинения ущерба (нанесения вреда) от прессинга на рабочем месте почти невозможно.

Даже если у человека, ставшего жертвой моббинга, поначалу отыскивались заступники, то со временем он остается один на один с преследователями. «Сегодня он, а завтра я», - рано или поздно понимают защитники жертвы.

Помимо того, что жертва моббинга ежедневно живет в состоянии сильного стресса, у нее сильно снижается самооценка. Приходится постоянно быть начеку и ждать подвоха из-за каждого угла.

Человек, ставший жертвой моббинга, начинает сомневаться в своем умении дать отпор и в своих профессиональных способностях. И это может быть не только субъективное ощущение: профессиональные обязанности действительно могут страдать, когда ежедневно приходится обороняться от «террариума единомышленников».

Со временем привычки жертвы становится все сложнее оставлять за порогом офиса. Объекту моббинга начинает казаться, что к нему как-то иначе стали относиться друзья, что его слегка презирают домочадцы. Жертва

моббинга может разглядеть врагов на пустом месте: такое поведение просто притягивает новые конфликты.

Как ни парадоксально, жертвы моббинга не хотят уходить с работы, где их систематически травят. Обычно они мотивируют это нежеланием признать себя побежденными в этой несправедливой войне. На деле причины могут скрываться куда глубже: жертвы моббинга начинают сомневаться в собственных силах и компетентности. Им кажется, что уволившись даже с такой незавидной работы, они уже не найдут себе никакого другого места. Они начинают сомневаться в своей привлекательности и переживают о том, как будет выглядеть их резюме в глазах следующего работодателя.

При этом моббинг вреден не только для сотрудника, подвергающегося нападкам со стороны коллектива или руководства. Страдает и сама фирма. Немецкая исследовательница моббинга Б. Мешкустат отмечает, что у двух третей терроризируемых работников снижается мотивация труда, у половины появляется блокада креативного мышления, больше 50% пропускают работу по причине различных заболеваний. В результате треть работников меняют работу в границах своего предприятия, 20% увольняются сами, 5% понижают в должности, 15% увольняют.

Таким образом, моббинг становится тормозом для предприятия. Снижение работоспособности, нездоровый климат в коллективе, текучка кадров, большая вероятность неправильно принятых решений негативно сказываются на экономическом балансе предприятия.

Библиографический список

1. Моббинг в организации // Менеджмент в России и зарубежом – 2010. - №1 стр 113 – 121

УДК 622.6

ЗАРПЛАТА В «КОНВЕРТЕ»: МАСШТАБЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА

Смагин А.А., Иванов А.О.

Научный руководитель: Баскакова Т.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Теневая заработная плата остается одной из самых болезненных проблем в настоящее время. Причин тому несколько – страна недополучает налоги, что приводит к дефициту денежных средств в социальных фондах, деформируется рынок труда, развивается недобросовестная конкуренция, снижается социальная защищенность работников. Хотя «теневые» выплаты за последние годы несколько сократились, по данным Росстата, их доля в

кризисный период составляла около четверти общего фонда зарплаты. Независимые источники дают, как правило, более высокую цифру. Так, Фонд экономических исследований «Центр развития» определяет долю теневых выплат в 2010 г. в 30%. Таким образом, примерно каждый пятый работающий россиянин, согласно опросам, так или иначе вовлечен в неформальные трудовые отношения. Представляется, что на самом деле трудовых «неформалов» существенно больше. Во-первых, в выборку не попадают нелегальные мигранты, труд которых неформален по определению. Во-вторых, стоит учитывать и относительно острый характер вопроса о «теневой» зарплате, вследствие чего респонденты могут умалчивать о своих «неофициальных» доходах. Согласно опросам ВЦИОМ (Всероссийский центр изучения общественного мнения), лишь около двух третей россиян получают всю зарплату официально.

Крупные компании в основном платят «в белую», в то время как доля малых и средних предприятий, на которых практикуются теневые выплаты, достигает 70-80%. Больше всего незарегистрированных выплат в сфере строительства и мелкой торговле. В 90-е годы теневые выплаты были широко распространены в банковской сфере, в настоящее время их доля здесь незначительна.

Фактическая заработная плата на вновь созданных частных предприятиях может на порядок отличаться от зафиксированной в трудовом договоре. По данным обследования Института экономики РАН, 36,6% работников нового частного сектора получали «на руки» вознаграждение, значительно превышающее оговоренную в договоре сумму (в среднем 4,9 раза). На государственных и приватизированных предприятиях данная практика распространена гораздо меньше. Скрытые выплаты «доступны» для всех категорий персонала, но если на исходно частных предприятиях они практикуются для широкого круга работников, то в государственном и приватизированном секторах большая часть «надконтрактных» заработков распределяется среди представителей администрации и редко доходит до простых работников. В результате теневые выплаты становятся дополнительным фактором усиления дифференциации заработной платы.

Проблема распределения теневых выплат среди групп населения с различными доходами может рассматриваться в двух ракурсах. Первый – как распределяется общая сумма выплат среди различных групп населения, на какую группу приходится преобладающая их часть. Второй – какое значение имеют теневые заработки для каждой из доходных групп или какова доля теневых выплат в их совокупных трудовых доходах.

Безусловно, теневые выплаты приводят к уменьшению доли работников, получающих оплату ниже прожиточного минимума, и снижению глубины низкооплачиваемости. Поэтому они играют важную роль для относительно низкооплачиваемых категорий работников. Этот фактор нельзя недооценивать. Также бесспорно, что с учетом теневых выплат возрастает коэффициент фондов, который характеризует отношение

доходов (или суммарной оплаты труда) у лиц с наивысшими и наименьшими доходами. Но проблемным остается вопрос, у кого больше доля теневых выплат – у лиц с низкими или средними доходами. Ответ на него весьма важен, поскольку к средним слоям относится наиболее квалифицированная, образованная и компетентная рабочая сила. Различные обследования дают разные, порой противоречащие друг другу результаты. По данным ВЦИОМ, в 2010 году среди опрошенных с высшим и незаконченным высшим, а также со средним специальным образованием 70-72% получают «белую» зарплату. Среди респондентов с образованием ниже среднего или средним доля таких ответов меньше – 61-62%.

В чем же причины устойчивости теневых схем? Решение о том, в какой форме выплачивать зарплату, принимается, прежде всего, работодателем. На выбор теневых схем влияют несколько факторов и прежде всего – это экономия на налогах. Теневые выплаты являются доступным инструментом снижения издержек для работодателя, явно не ущемляющим текущих интересов работника.

Дополнительная и существенная выгода для работодателя состоит в том, что теневые заработки выступают для него важным элементом адаптации к рынку труда. Не будучи нигде зафиксированы официально, они легко сокращаются при любом ухудшении экономической конъюнктуры. Попутно теневые схемы оплаты позволяют игнорировать другие требования трудового законодательства и экономить на оплате временной нетрудоспособности и отпусков, которые рассчитываются исходя лишь из «видимой» части заработка. Обследование Института экономики РАН показало, что одновременно с экономией на налогах работодатели (особенно в частном секторе) получают дополнительную выгоду за счет неоплаты или неполной оплаты больничных листов, а также сверхурочной работы.

Важным фактором, влияющим на выбор схем оплаты труда, во многих случаях является нежелание предпринимателя показывать масштабы и характер своей финансово-производственной деятельности. Это может иметь место при выпуске, например, контрафактной продукции. По имеющимся оценкам, масштабы теневой зарплаты коррелируют с объемами теневой экономики в целом. Кроме того, раскрыв свои реальные обороты однажды, предприниматель не может потом вернуться назад к спасительным теневым схемам: засвечивать объемы деятельности опасно, потому, что правила игры могут поменяться.

Работодатель обычно способен убедить работника в выгодности теневых схем, позволяющих увеличить размеры его текущего вознаграждения.

Свою лепту в стимулирование распространения теневых выплат внесла политика властей в 90-х годах. Обесценение сбережений и резкое сокращение социальных гарантий привели людей к мысли о необходимости пользоваться тем, что можно получить сейчас, а не в эфемерном будущем: люди перестали считать большим грехом обман государства, которое их не

защищено. Работники предпочитают соглашаться на получение дохода в скрытой форме, не думая об отчислениях в фонды (включая пенсионный), которыми им, «может быть», придется пользоваться потом. Их в большей степени интересуют сегодняшние живые деньги.

Наконец, наличие серых и черных схем является эффективным средством неформального контроля за участниками рынка со стороны коррумпированных государственных структур. Проигравшей стороной в этом случае оказывается государство как субъект национальных интересов.

В период экономического подъема ситуация хотя и медленно, но начала меняться к лучшему. Однако, в период кризиса, вновь происходит откат к теневым отношениям. По данным опросов, сегодня лишь каждый пятый россиянин (21%) не согласен на зарплату в конверте, в то время как 60% не имеют ничего против. Большинство респондентов мотивировали свою позицию тем, что в кризис не важно, как именно будет выплачиваться зарплата, лишь бы она была.

Так что же плохого в том, что Вам выплачивают зарплату «в конверте»?

Если Вы получаете зарплату «в конверте», это означает, что работодатель:

- скорее всего, не заключил с Вами трудовой договор и не произвел запись в трудовой книжке о приеме Вас на работу;
- не производит отчисления из Вашей зарплаты в Пенсионный фонд на Ваш индивидуальный лицевой счет;
- не производит отчисления из Вашей зарплаты в Медицинский страховой фонд;
- не производит отчисления из Вашей зарплаты в Фонд социального страхования.

Все это ведет, в свою очередь, к следующим последствиям:

- вам не засчитывается Ваш трудовой стаж;
- у Вас нет гарантированного размера заработной платы (в том числе размер тарифной ставки или должностного оклада работника, доплаты, надбавки и поощрительные выплаты);
- у Вас нет никаких социальных гарантий, предусмотренных для работника (право на отпуск, отпуск по беременности и родам, право на оплату больничного листа, право на досрочный выход на пенсию, сокращенный рабочий день, если Вы работаете во вредных условиях, право не работать в выходной и праздничный день, право на охрану труда и др.);
- Вас могут уволить в любой момент, без выходных пособий;
- Вы не будете получать пенсию по старости.

Проблемы «теневых» зарплат достаточно сильно зависят от того, как чувствуют себя конкретные получатели трудовых доходов. Если труд оценивается дешево, то их стратегия состоит в том, чтобы любыми способами повысить текущие выплаты. Чем выше уровень доходов, тем ощутимее преимущества «белых» зарплат: например, доступность

потребительских кредитов, поездок за границу.

В то же время переоценивать значение повышения уровня оплаты труда для ее вывода из тени, пожалуй, не следует. Обследования показали, что лица, имеющие самые высокие доходы, то есть отнюдь не борющиеся за свое выживание, гораздо чаще получают теневые доходы, нежели самые бедные. Конечно, имеются в виду действительно малооплачиваемые, а не те фиктивные «бедные», кто получает минимум в кассе и на порядок больше в конверте. Так что и высокая зарплата сама по себе не является панацеей от теневых выплат.

Формы теневых выплат обычно дифференцируются в зависимости от применяемых схем ухода от налога. В этой связи выделяют незаконные выплаты заработка в форме страховых платежей, получения зарплаток «за других», выплаты заработной платы без документального оформления, «черным налом» и т.п. Для органов налоговой службы такая классификация имеет большой смысл, поскольку позволяет раскрыть типовые схемы ухода от налогов. Вместе с тем она оставляет в стороне вопрос о степени включенности теневых зарплаток в финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Одно дело, когда оказывается неучтенной и формально неоплаченной лишь часть рабочего времени работника, занятого на предприятии, другое - теневые доходы, базирующиеся на использовании неформального найма. В 2009 г. пятая часть работников частных предприятий работала на условиях устной договоренности. На практике это означает, что неучтенным остается не только реальный заработок, но и сам факт трудовой деятельности. Теневые выплаты разнородны и по-разному встроены в финансово-производственную деятельность различных хозяйственных структур (легальных, частично легальных, нелегальных), а, следовательно, отношение к ним не может быть однозначным.

Учитывая сложность и многоплановость этого явления, борьба с теневыми выплатами не может не быть комплексной. Правоохранительные органы обязаны без колебаний и сомнений выполнять свои функции, а органы хозяйственные и политические - искать пути для сужения экономических основ и стимулов для развития теневой экономики.

Комплексный подход, конечно, не отрицает иерархии проблем. Представляется, что в настоящее время не экономика является главным звеном в борьбе с теневыми выплатами. С экономической точки зрения уже созданы предпосылки для вывода зарплаты из тени (относительно низкие налоги, рост оплаты труда у низкооплачиваемых). Самыми узкими местами, на наш взгляд, являются слабость практики правоприменения и общий строй ценностных ориентаций всех слоев населения. Высокие ставки налогов здесь ни при чем: в большинстве западных стран и при более высоких ставках налоги более или менее исправно платят, а масштабы теневых выплат на порядок ниже.

Российские традиции неформальных отношений и правового нигилизма делают проблему контроля за соблюдением законов и нормативов

значительно более сложной, чем на Западе. Введение поощряющих налоговых ставок без соответствующего контроля за исполнением финансовой дисциплины не даст необходимого эффекта.

Налоговые послабления должны сочетаться с постоянным повышением рисков, цены потерь и уровня нестабильности для предпринимателей, использующих теневые расчеты с работниками. И этот инфорсмент может быть весьма эффективным. Так, сама угроза лишения лицензии отрезвляюще подействовала на банковскую сферу, где теневые выплаты в настоящий момент существенно сократились. По данным Федеральной налоговой службы, после проверки ЮКОСа практически все нефтяные компании уточнили цифры по уплате налогов, и уже в 2004 г. сбор налогов по сравнению с 2003 г. повысился на 25%. Обеспечение выполнения законов (если необходимо, через ужесточение экономических, административных и уголовных санкций) – обязательный, а на данном этапе, возможно, главный элемент борьбы с теневой деятельностью.

Библиографический список

1. <http://www.wciom.ru> – Всероссийский центр изучения общественного мнения
2. Соболев Э. Масштабы теневой оплаты труда//Человек и труд.2010.№2.с. 35-40
3. Куракин А. Зарплата «в конверте»//Социальная реальность.2009.№ 6.с. 31-45

УДК 622.6

ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ В РОССИИ КАК СОЦИАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА

Калугина К.Э.

Научный руководитель: Баскакова Т.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Прожиточному минимуму посвящен отдельный Федеральный закон №134-ФЗ от 24 октября 1997 года, который так и называется: «О прожиточном минимуме в Российской Федерации». Согласно этому закону, под прожиточным минимумом понимается стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы. Прожиточный минимум (П.М.) официально обозначает границу бедности и на его основе, как правило, устанавливается минимальный размер оплаты труда и минимальный размер трудовой пенсии. Размер П.М. различается в зависимости от местных условий проживания (в частности, экономических возможностей, политической линии, национальных традиций, плотности

населения, климата и т.д.). Величина прожиточного минимума (ВПМ) определяется по основным социально-демографическим группам населения: для трудоспособных граждан, пенсионеров, детей, а также средняя - в расчете на душу населения. ВПМ устанавливается в целом по России - Правительством РФ, а в субъектах Российской Федерации - их органами исполнительной власти. Определяется она ежеквартально.

Обычно выделяют два вида П.М.: социальный и жизненный. Жизненный минимум основан на удовлетворении только главных физических потребностей и основных услуг. Социальный минимум содержит затраты на минимальные духовные и социальные запросы, помимо минимальных норм удовлетворения физических потребностей. Он представляет собой стоимостное выражение совокупности материальных благ и услуг, предназначенных для сохранения приемлемого уровня жизни.

Назначение прожиточного минимума:

1. Прожиточный минимум в целом по Российской Федерации предназначается для:

- оценки уровня жизни населения Российской Федерации при разработке и реализации социальной политики и федеральных социальных программ;

- обоснования устанавливаемых на федеральном уровне минимального размера оплаты труда и минимального размера пенсии по старости, а также для определения размеров стипендий, пособий и других социальных выплат;

- формирования федерального бюджета.

2. Прожиточный минимум в субъектах Российской Федерации предназначается для:

- оценки уровня жизни населения соответствующего субъекта Российской Федерации при разработке и реализации региональных социальных программ;

- оказания необходимой государственной социальной помощи малоимущим гражданам;

- формирования бюджетов субъектов РФ.

Сегодня так называемый «прожиточный минимум» сознательно занижается правительственными структурами по отношению к нормальному прожиточному уровню. Сегодня это занижение составляет более чем трёхкратную величину. Не трудно предположить, что власть сознательно создаёт огромные предпосылки к быстрому резкому ухудшению здоровья россиян, скорому их старению и, как следствие, к преждевременной кончине. Об этом свидетельствует статистика смертности граждан России. Всё это происходит потому, что на уровне правительственных документов закрепляется нищенский уровень проживания. Таким образом, сама постановка вопроса о «прожиточном минимуме», сознательно осуществляемая действующей властью, носит для российского общества разрушительный геноцидный характер. Более половины граждан «Великой

России» благодаря бездарной политике вынуждены проживать в нищенских условиях.

И первое, что следует предпринять, это исключить из всех государственных документов, публикаций, выступлений понятие: «минимальный прожиточный уровень», оскорбляющее человеческое достоинство.

Во-вторых, не отделяться ничтожными поощрениями в виде мизерных прибавок к зарплате низкооплачиваемых категорий рабочих и служащих, пенсиям, а обеспечить нормальное проживание граждан России. Для этого у власти есть огромные средства, постоянно и значительно пополняемые золотовалютные запасы и стабфонд. И это не считая такой гигантский ресурс как абсолютно незаконное олигархическое сверхобогащение, которое сопровождается вывозом капиталов, превосходящим официальные бюджеты страны.

Прожиточный минимум в РФ, согласно расчетам Росстата, в четвертом квартале 2010 года составил 5902 рубля на одного человека в месяц (против 5144 рублей в четвертом квартале 2009 года), в том числе для трудоспособного населения - 6367 рублей (5562 рубля), для пенсионеров - 4683 рубля (4091 рубль), для детей - 5709 рубля (4922 рубля).

При этом стоимость продуктов питания потребительской «корзины» в IV квартале 2010 года увеличилась по сравнению с предыдущим кварталом на 6,1% — до 2352 рублей, непродовольственных товаров — на 2,7% — до 916 рублей, услуг — на 0,9% — до 2234 рублей. В целом стоимость потребительской корзины в IV квартале 2010 года составляла 5502 рублей.

Размер среднедушевых денежных доходов населения РФ составил в IV квартале минувшего года 21917 рублей в месяц, что на 19,2% больше по сравнению с кварталом ранее и на 10,7% больше по сравнению с IV кварталом 2009-го. Размер среднедушевых денежных доходов в IV квартале 2010-го был в 3,7 раза больше прожиточного минимума.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника в IV квартале 2010 года составляла 23491 рублей, что в 3,7 раза больше прожиточного минимума трудоспособного населения. Средний размер назначенных пенсий по старости составил 8166 рублей и оказался в 1,7 раза больше прожиточного минимума пенсионера.

В Кемеровской области величина прожиточного минимума для пенсионеров в 2011 году увеличится до 4013 рублей (в 2010 году - 3837 руб.).

В Кемеровской области на 2010 год величина прожиточного минимума пенсионера равняется 3837 рублям. На 1.12.2010 более 52 тысяч неработающих пенсионеров получают федеральную социальную доплату к пенсии.

Прожиточный минимум в Кемеровской области в IV квартале вырос на 3%. По отношению к III кварталу произошло повышение величины прожиточного минимума для всех социально-демографических групп населения: для трудоспособного населения - на 3,1%, до 5 144 рублей,

пенсионеров - до 3 738 рублей (рост на 2,%), для детей - до 4 795 рублей (рост на 3,3%).

Изменения связаны с увеличением стоимости минимального набора продуктов питания на 81 рубль (4,2%), расходов по обязательным платежам и сборам - на 12 рублей (3,8%), увеличением стоимости минимального набора непродовольственных товаров - на 35 рублей (3,6%) и минимального набора услуг - на 16 рублей (1,1%).

В частности в сравнении с III кварталом удельный вес стоимости минимального набора продуктов питания в структуре прожиточного минимума на душу населения увеличился на 0,5% по сравнению с предыдущим периодом - до 41,5%. Стоимость минимального набора продуктов питания составила 1 995 рублей.

По сравнению с III кварталом 2010 года больше других продуктов подорожали огурцы и помидоры свежие - в 2,9 раза. Также подорожали яйца (на 27,1%), масло растительное (на 23,6%), сахар (на 10,8%), молоко и молочные продукты (на 5,8-12,6%).

В то же время подешевели столовые корнеплоды - на 21,6%, прочие овощи - на 9,5%.

Удельный вес стоимости минимального набора непродовольственных товаров в структуре прожиточного минимума в среднем на душу населения поднялся на 0,1% и составил 21,1%. Стоимость минимального набора непродовольственных товаров достигла 1 014 рублей.

В отчетном периоде на большинство товаров индивидуального пользования цена возросла на 0,1-10,8%. В частности, выросли цены на товары индивидуального пользования для взрослых и детей, например, на валенки (на 12,1-21,9%), меховые головные уборы (на 3,3-11,4%).

На товары общесемейного пользования цены практически не изменились.

Удельный вес стоимости минимального набора услуг в структуре прожиточного минимума в среднем на душу населения в IV квартале 2010 года составил 30,6% и уменьшился на 0,6% по сравнению с предыдущим периодом. Стоимость минимального набора услуг составила 1 474 рубля.

Рост стоимости минимального набора услуг связан с повышением тарифов на транспортные услуги на 4,3%.

Таблица 1 – Динамика изменения прожиточного минимума в Кемеровской области в 2007-2010 годах

| | По годам | | | |
|-----------|----------|------|------|------|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| 1 квартал | 3542 | 4048 | 4538 | 4786 |
| 2 квартал | 3685 | 4299 | 4656 | 4952 |
| 3 квартал | 3714 | 4360 | 4679 | 4988 |
| 4 квартал | 3826 | 4407 | 4567 | 5144 |

Подводя итоги, можно сказать, что закон «О прожиточном минимуме» не может сегодня служить объективным, достоверным инструментом для расчётов прожиточного минимума. Хочется, чтобы наше правительство обратило на это своё внимание, и прожиточный минимум в России соответствовал реалиям сегодняшней жизни. Решение этих проблем требует определённой политики, выработанной государством, центральным моментом которой был бы человек, его благосостояние, физическое и социальное здоровье.

УДК 338.242

О ВЫБОРЕ СТИЛЯ РУКОВОДСТВА

Моржакова Е.А.

Научный руководитель: Сидорова Л.Е.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Сегодня, когда в России, усилиями Президента и правительства Российской Федерации, закладываются основы инновационной экономики, руководителю необходимо выбирать правильные методы и инструменты управления персоналом. Важнейшим источником эффективности инноваций в компании является каждый из её работников. Высокие показатели продуктивности производства зависят не только от современных технологий, но и от индивидуальной установки человека. Управлять людьми всегда сложно и ответственно, независимо от масштабов организации и количества персонала. В условиях быстрых перемен невозможно контролировать действия персонала и возникает потребность в мотивации.

Уже долгие годы понятие «мотивация» находится в центре обсуждения темы управления и коллективной работы. Одни видят в мотивации универсальную технику, которая освобождает и избавляет от общего авторитарного управленческого давления, другие ощущают в ней инструмент неодолимой манипуляции. Кто-то видит в мотивации лишь общий принцип управления, кто-то – современную концепцию менеджмента, а кто-то, опять же, хитроумную возможность эксплуатации. Твёрдо можно сказать одно: трудовую активность и трудовую отдачу работников нужно активировать и поощрять. И наряду с такими своими функциями в сфере управления, как отбор и использование персонала, информирование, координация, согласование целей, контроль, руководитель должен уметь мотивировать своих подчинённых.

Для того чтобы наиболее полно раскрыть нашу тему, мы обратимся к определению понятия «стиля управления». Стиль руководства – индивидуально-типические характеристики устойчивой системы методов, способов, приемов воздействия руководителя на коллектив с целью

выполнения организационных задач и управленческих функций. Это привычная манера поведения руководителя по отношению к подчиненным, чтобы оказать на них влияние и побудить их к достижению целей организации.

Существует множество классификаций деления стилей управления, но более подробно мы рассмотрим модель, предложенную Куртом Левиным, в которой он выделил: авторитарный, демократический, либеральный стили управления.

В своем исследовании Левин обнаружил, что авторитарное руководство добивалось выполнения большего объема работы, чем демократичное. Однако при авторитарном управлении присутствует низкая мотивация, меньшая оригинальность, меньшее дружелюбие в группах, отсутствие группового мышления и другие отрицательные факторы. При либеральном стиле руководства объем работы уменьшается, качество работы снижается, появляется больше игры. Именно исследования Левина дали основу для изучения данного вопроса.

При авторитарном стиле управления вся производственная деятельность организуется руководителем без участия подчиненных. Этот стиль управления может применяться при решении текущих задач и предполагает большую дистанцию в образовании между руководителем и подчиненным, а также слабую материальную мотивацию сотрудников.

При демократическом, или как его сейчас называют, корпоративном стиле управления производственная деятельность организуется во взаимодействии руководителя и подчиненного. Этот стиль управления может применяться при превалировании творческого содержания работы и предполагает примерно равный уровень образования руководителя и подчиненных, а также нематериальное поощрение сотрудника.

Либеральный стиль или управление методом делегирования полномочий — технический прием, при котором компетенции и ответственность за действия передаются, насколько это возможно, сотрудникам, которые принимают и реализуют решения. Делегирование может быть направлено на любое поле деятельности предприятия. Однако следует отказаться от того, чтобы делегировать типично управленческие функции руководства, а также задачи с далеко идущими последствиями. При делегировании полномочий снимается нагрузка с руководителя, поддерживается собственная инициатива работников, усиливаются их трудовая мотивация и готовность нести ответственность. Кроме того, сотрудникам должно быть оказано доверие в принятии решений под собственную ответственность.

Каждый руководитель задает себе вопрос, какой стиль управления ему применить, для более эффективного управления, и не все находят ответы. Потому что, нельзя выделить один доминирующий стиль. Рассмотрим влияние каждого стиля управления на мотивацию персонала, на примерах разных организаций.

Компания ОАО «СургутГазпром» давно существует на потребительском рынке. Генеральный директор, придерживается авторитарно-демократичного стиля управления. На ОАО «СургутГазпром» применяются следующие формы материальной и нематериальной мотивации и стимулирования персонала: премирование за лучшие показатели работы, вручение грамот и наград, размещение фотографий на доске почета, публичные поощрения, отпуск в удобное время, частичное делегирование полномочий.

Компания «Ренессанс страхование» - один из лидеров современного страхового рынка России. Руководство компании считает, что работа может быть эффективной только в том случае, если каждый работник будет четко осознавать свою роль в общем деле, если энтузиазм каждого будет подкреплен соответствующим уровнем компенсации и мотивации со стороны компании. Действующая в компании система грейдов делает прозрачными перспективы профессионального и карьерного роста, четко очерчивает зону ответственности каждого и определяет принципы оценки работы и размера компенсационного пакета.

Ключевой задачей «Альфа-Банка» является достижение высоких международных стандартов в корпоративном управлении и деловой этике. Процессы и процедуры управления в банке структурированы таким образом, чтобы обеспечить соблюдение всех законов, норм и правил, и создать оптимальные условия для принятия дальновидных и ответственных решений.

Наряду с повышением уровня корпоративного управления жизненно важная роль в банке отводится развитию корпоративной культуры. Неукоснительное соблюдение этических норм и верность основным ценностям служат формированию и сохранению корпоративной культуры. «Альфа-Банк» прививает своим сотрудникам культуру открытости и доверия, в рамках которой поощряется здоровая борьба мнений. Коллектив верен этим принципам, так как они являются залогом доверия общества к нашей организации.

Стратегия развития «Газпром нефти» основана на убеждении, что эффективное и устойчивое развитие бизнеса неразрывно связано с национальной экономической конкурентоспособностью, социальным благополучием, сохранением природных богатств. «Газпром нефть» рассматривает сотрудников компании, как свой основной актив, требующий постоянного внимания и заботы. Компания выступает как ответственный работодатель, поддерживая партнерские отношения с трудовым коллективом, обеспечивая достойную заработную плату, карьерные возможности и все условия для эффективной работы.

В западной компании «IMS Group» западным является не только стиль менеджмента, но и стиль общения. Каждый сотрудник может свободно обратиться к топ-менеджеру. Еще один интересный момент – это забота о здоровье персонала. К примеру, если в течение рабочего дня сотрудник

«IMS Group» почувствовал недомогание, он может позвонить персональному доктору компании. Такой подход очень выгоден самой компании – у сотрудников нет необходимости тратить время на очереди в поликлиниках. В то же время персонал чувствует заботу о себе.

Другой отличительный фактор – мотивация и обучение персонала. В данной компании сотрудник проходит обучение уже в первую неделю своей карьеры. В отечественных фирмах, к сожалению, часто не понимают важности инвестиций в персонал. Рядовой сотрудник вряд ли сможет напрямую обратиться к топ-менеджеру со своими идеями, предложениями.

Руководители российских компаний долгое время придерживались авторитаризма. Отечественный бизнес исходил из предпосылки, что человек неорганизован, немножко ленив, его надо контролировать. Из зарубежных компаний наиболее популярный пример авторитарного управления – империя Генри Форда. В начале прошлого века, благодаря исключительно жесткому, самоличному оперативному руководству, Форд захватил больше 50 процентов рынка автомобилей. Этот факт мог бы служить веским аргументом в пользу автократии, если бы не дополнялся другим. В течение следующего десятилетия, благодаря тому же стилю управления, Форд терял рынок и деньги. Как показала история, авторитарный стиль эффективен в нестабильных ситуациях. Он предназначен для захвата власти или рынков. Главное его преимущество – скорость принятия и исполнения решений. И вскоре компания в значительной степени занялась данным вопросом и начала постепенно переходить к демократическому стилю.

Сегодня, в России появляется все больше представительств западных компаний с демократичными взглядами на персонал, и применять жесткие методы, как мы видим, не результативно. К сожалению, большинство наших предприятий меняют свою стратегию медленно и не очень охотно. И это в то время как американское и западноевропейское общества уже в середине прошлого века начали придерживаться гуманистического направления. Руководители ряда ведущих компаний этих стран верят в человека и в то, что он постоянно желает развиваться. На сегодняшний день большинству отечественных компаний присущ авторитарный стиль управления. Многие годы именно такой подход превалировал на наших предприятиях. В бизнесе обязательно должна быть авторитарная составляющая, которая бы органично дополняла демократическую. В идеале компании хорошо бы достичь необходимого и достаточного баланса между этими стилями управления. В то же время необходимо, чтобы выбранный стиль руководства соответствовал целям организации по эффективной мотивации персонала в условиях инновационного развития.

ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Володина А.С.

Научный руководитель: Баскакова Т.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Каждый день на Земле около 24 000 человек умирают от голода и от различных заболеваний, вызванных длительным голоданием. 75% из этого количества - это дети в возрасте до 5 лет. В слаборазвитых странах в возрасте до 5 лет умирает в итоге каждый десятый ребенок. При этом неурожаи и военные действия являются причиной голодной смерти населения всего лишь на 10%, а большая часть смертей вызвана постоянным недоеданием.

Причина кроется в тотальной бедности многих семей, эти люди просто не могут обеспечить себя и свою семью достаточным количеством еды. По оценкам специалистов почти 800 000 000 человек на Земле постоянно страдают от недоедания и от голода.

В Европе 2010 год был объявлен годом борьбы с бедностью. Теперь впервые в истории России борьба с бедностью поставлена руководством страны в качестве национального приоритета. Угроза обнищания составляет главную социальную опасность. Она в первую очередь касается крестьян (29%), низко квалифицированных рабочих (44%), учителей (25%), инженерно-технических работников (26%) и творческой интеллигенции (22%).

Бедность отражается и на трудовом, и на военном, и на образовательном, и на репродуктивном потенциале страны. Обнищание ведет к росту числа психозов, наркомании, алкоголизму. Уровень психических заболеваний в России за последние полтора-два десятилетия вырос в 11,5 раза. По данным Всемирной организации здравоохранения, в России 12 млн. человек страдают выраженными психическими заболеваниями, но из них только 4 млн. попали в руки психиатров, остальные 8 млн. предоставлены сами себе. Медики отмечают, что свыше 70% россиян живут в состоянии затяжного психоэмоционального и социального стресса. Значительно увеличилось количество наркоманов (их число составляет от 3 до 4 млн.). Россия прочно занимает первое место в мире по потреблению алкоголя (14 л чистого спирта в год на душу населения); число алкоголиков достигло 2,3 млн. человек, из них 473 тыс. - женщины.

Сейчас по совокупности демографических показателей наша страна занимает 70-е место в мире. Ежегодно российские матери оставляют 12-13 тыс. своих детей в роддомах именно из-за бедности. Россия сегодня занимает первое место в мире по объему поставок на международный

невольничий рынок «живого товара», оставляя позади такие страны, как Украина, Таиланд, Китай. За последние годы из России за рубеж выехали около 4 млн. женщин в возрасте от 18 до 25 лет.

Другую часть бедного населения составляют одинокие матери, многодетные семьи, инвалиды, пенсионеры, чьи доходы могут немного и превышать прожиточный минимум, но не дотягивают до стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг.

Наряду с этими традиционными бедными возникла категория «новых бедных». Эта группа населения по своему образованию и квалификации, социальному статусу и демографическим характеристикам никогда ранее не была малообеспеченной. Многие из них работают, но получают низкую заработную плату. Час работы в России стоит в 25 раз меньше, чем в Дании, и в 20 раз меньше, чем в США.

Денег в бедных семьях хватает только на самое необходимое. Затраты на платное обучение детей, на дорогие лекарства, новую домашнюю мебель, замену одежды для такой семьи оказываются неподъемными. К этому слою относятся многие бюджетники - учителя, врачи, инженеры, военные, научные работники - примерно 30% населения. Доходов в таких семьях едва хватает на сносное питание да на оплату жилищных и коммунальных услуг.

По мировым меркам, если человек тратит на питание до 30% своих доходов, то он способен на расширенное воспроизводство. При затратах от 30 до 70% возможно простое воспроизводство, уровень затрат более 70% исключает возможность какого-либо воспроизводства - идет деградация общества, что и наблюдается сегодня в России. Бедность инициирует пьянство, бедные рожают бедных, у которых ни богатства, ни здоровья в перспективе не прибавится.

Работать и в то же время нищенствовать - это признак болезни, ненормальности, характерный для России. Эта особенность значительно способствует распаду страны на две неравные и непохожие части. И хотя зарплата и пенсии увеличиваются, этот прирост тут же съедается инфляцией и ростом коммунальных тарифов. Основная установка для всей этой части населения - выжить любой ценой.

По данным Росстата 18 млн. 900 тыс. граждан России находятся за чертой бедности, а это 13,5% от общего числа населения. Количество бедных людей, которые не в состоянии позволить себе приобретение даже самых необходимых продуктов, а тем более оплатить коммунальные услуги увеличивается с каждым днем. В январе 2011 года средний доход на одного человека составил 14014 рублей, а это на 48,7% ниже в сравнении с аналогичным периодом 2010 года.

Согласно прогнозам, уровень бедности в Российской Федерации в 2011 г. снизится до 11,2%, в 2012 г. - до 10%. К 2012 году количество россиян, находящихся за чертой бедности, сократится до 14,1 миллиона человек.

На этом фоне показатели России выглядят вроде бы неплохо. Однако

бедняков в ЕС и РФ считают по разным методикам.

Особенность российской статистики бедности состоит в том, что она измеряется не непосредственно по результатам обследования домашних хозяйств, а только после дополнительного поправочного увеличения доходов населения, которое учитывает фактический товарооборот и обмен наличной валюты. В результате выявленная в ходе прямых опросов бедность оказывается примерно вдвое больше, чем конечные расчеты Росстата.

Бедный европеец - тот, кто получает менее 60% от среднего дохода в стране проживания. Это так называемая относительная бедность. В России считают абсолютную бедность - долю людей, живущих на условный прожиточный минимум. Многие эксперты считают, что если в РФ применить европейскую методику, то, по подсчетам Всероссийского центра уровня жизни, бедными станут, например, от 23,6% жителей Калмыкии до 31,4% москвичей. Другие исследователи вообще называют цифру 40%.

На современном этапе развития России помимо традиционной социальной бедности (многодетные семьи, неполные семьи с детьми и т.д.) существует экономическая бедность, когда работоспособные граждане не могут обеспечить себе социально приемлемый уровень благосостояния. Самую большую группу среди числа бедных россиян, 65,2%, по данным НИИ труда и соцстрахования, составляет трудоспособное население. Причиной такой бедности является не отсутствие экономической деятельности, а малопроизводительный характер этой деятельности. Не всякий труд может помочь людям выйти из бедности - сделать это может только производительный труд.

Наиболее острой проблемой для российского рынка труда остается неэффективная занятость, которая определяет меру отставания России от развитых стран в производительности труда, а также несоответствие спада производства размеру занятости (излишней рабочей силы). Основным инструментом преодоления бедности и повышения эффективности производства, как известно, является заработная плата. Сегодня даже средняя ее величина не обеспечивает нормальных условий воспроизводства работников и членов их семей. Обесценивание труда понижает экономическую ответственность работника за выполняемую работу, негативно влияет на производительность общественного труда. Вместе с тем производительность труда растет медленнее, чем заработная плата, что приводит к спаду конкурентоспособности российских товаров, снижению объемов производства и замедлению экономического роста.

Рост производительности труда, в первую очередь, обуславливает рост всей экономики, и только путем повышения производительности труда национальные экономики стран способны поддерживать такие темпы экономического роста, которые необходимы для обеспечения достойного и производительного труда.

Понятие достойного труда включает в себя такой уровень доходов, который позволяет выйти из бедности и который способствует росту

производства, производительности труда, числа рабочих мест. Главная причина бедности в мире - растрачивание производительного потенциала работников и большой разрыв по уровню производительности и благосостояния.

Повышение производительности труда является важной предпосылкой повышения уровня жизни, поскольку именно оно способствует созданию и накоплению национального богатства. Эффект благоприятного воздействия производительности труда можно рассматривать для каждого отдельного работника, для отдельного предприятия, а также в целом на макроуровне. Для работника рост производительности труда означает более высокую заработную плату, а значит, и рост его благосостояния. На предприятии прирост производительности труда ведет к снижению затрат на единицу продукции и увеличению прибыли. На макроуровне эффект роста производительности труда проявляется в росте спроса, который предъявляют потребители, имеющие более высокие доходы, полученные за счет роста заработной платы в результате повышения производительности труда. Таким образом, бедность растет, когда мы мало производим и, соответственно, располагаем лишь ограниченным национальным доходом. Мы становимся богаче, когда производим больше, обеспечивая тем самым больший доход благодаря повышенной производительности.

За последние 10 лет производительность труда в России увеличилась лишь в 1,5 раза, при этом ВВП практически удвоился. Это значит, что экономика развивается экстенсивно, за счет людских ресурсов, на базе старых производственных мощностей. Проблема повышения производительности труда для российской экономики сегодня очень актуальна. В настоящее время руководство страны ставит задачу повысить ее в предстоящие годы в 4 раза. Без этого невозможны ускорение роста производства и удешевление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности. Пока что производительность труда в России ниже, чем в США, в 4-5 раз, а по некоторым отраслям промышленности - в 20 раз по сравнению с развитыми странами.

Для условий России необходима разработка специальной программы борьбы с бедностью, которая должна быть направлена, в первую очередь, на экономический рост и проведение необходимой промышленной политики для создания условий обеспечения продуктивной занятости. Однако не следует полагать, что экономический рост сам решит проблему бедности. Динамичный экономический рост и снижение уровня бедности необходимо рассматривать как единую проблему, неразрывно связанную с системой социальной защиты населения.

Экономисты НИИ труда и социального страхования видят причины российской бедности и низкого уровня жизни населения, прежде всего, "в вялой адаптации национальной экономики к процессам глобализации, неконкурентоспособности ряда отраслей и производств, низкой производительности труда и слабой его организации, существовании

значительного количества рабочих мест с низкой заработной платой, не обеспечивающей прожиточный минимум". Для решения этих проблем необходимо сделать достойный высокопроизводительный труд одной из важнейших целей стратегии борьбы с бедностью. Стратегия преодоления бедности должна основываться на комплексном подходе, предполагающем реализацию широкого спектра мер воздействия на различные формы проявления бедности. Экономический рост невозможен при том качестве человеческого капитала, который сейчас есть в России, тем более что экономическое развитие - только за счет высоких цен на нефть.

В эффективном использовании имеющихся в стране ресурсов заинтересовано все общество, поскольку этим определяются объемы выпуска готовой продукции и национальный доход. Интересы общества представляет государство. Поэтому, несмотря на рыночные механизмы регулирования экономики, государство не может устраниваться от решения проблем эффективного функционирования экономики страны. Тем более что применение инструментов рыночного регулирования пока не обеспечивает нужного стране экономического развития.

УДК 622.6

ГЕНДЕРНАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ В СФЕРЕ ТРУДА КАК СОЦИАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА

**Булгакова Е.А., Гончарова К.С.
Научный руководитель: Баскакова Т.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Гендерная дискриминация означает дискриминацию по признаку пола. Дискриминация по признаку пола – это практика, посредством которой одному полу отдаётся предпочтение по сравнению с другим.

В России исследования гендерной дискриминации не проводились на государственном уровне, хотя, по свидетельству специалистов, она также имеет достаточно широкое распространение.

Гендерная дискриминация в оплате труда является одной из наиболее острых проблем современного российского рынка труда. В целом по стране (в соответствии с официальной статистикой Росстата РФ) в 2005г. средняя заработная плата женщин составляла 63,3% от заработной платы мужчин. Разница в оплате труда в пользу мужчин имела место во всех отраслях и колебалась от 62,8% в промышленности (самое значительное расхождение) до 80 % в образовании и управлении. Исключение составляла лишь одна отрасль - лесное хозяйство, где средняя заработная плата женщин всего на 3% превышала аналогичный показатель для мужчин.

В качестве основных источников неравенства в оплате труда в

социально-экономической теории принято считать возраст, образование, профессию, время и опыт работы. Но, как показывают расчеты зарубежных специалистов (данные российской статистики, к сожалению, неполные и не позволяют произвести подобные расчеты), даже после устранения различий во всех этих показателях, разница в оплате труда в пользу мужчин все равно остается. Данные различия являются следствием дискриминирующего поведения работодателей, которые могут платить женщинам меньше, чем мужчинам, обладающим теми же характеристиками с точки зрения производительности. Такой вид дискриминации на рынке труда получил название - текущей дискриминации.

Гендерная асимметрия по оплате труда настолько велика, что прослеживается даже на уровне отраслей. Сопоставление отраслевых изменений занятости по полу с тенденциями изменений уровня заработной платы этих же отраслей позволяет сделать вывод, что за последнее десятилетие в отраслях с повышающимся уровнем заработной платы (финансы, торговля, управление, частное здравоохранение) мужчины активно и успешно конкурировали с женщинами за рабочие места, вследствие чего кадровый состав этих отраслей изменилась. А там где зарплата имела тенденцию к понижению, мужчины покидали отрасли (образование, лесное хозяйство), оставляя рабочие места женщинам.

Проблемы насилия присущи любому обществу и не является эпизодическими, касающимися двух или более индивидов, а структурными, стратегическими проблемами, которые связаны с более общими экономическими, организационными и культурными факторами. Это социальный феномен и он имеет свою социальную цену.

Насилию подвергаются и мужчины, и женщины, но для женщин риск насилия особенно велик. Сексуальность, как и насилие, также является социальным феноменом. Насилие в отношении женщин является гендерной проблемой, которая тесно привязана к социальной практике и структурам, которые принижают значение женщин и ограничивают его подчиненным положением женщины в обществе. Насилие влияет на жизнь женщин и их семьи, воздействует на доступ к сфере труда, заработок и образ жизни.

Насилие в сфере труда - явление многоликое. Оно затрагивает не только личностное достоинство работника и качество жизни лиц, находящихся в группе риска, но и производство, поскольку негативно воздействует на производственную атмосферу. Таким образом, насилие ложится дорогостоящим бременем и на работника, и на предприятие, и на общество.

Насилие на рабочем месте связано с разными типами поведения, начиная от физического воздействия и кончая психологическими травмами. Согласно новейшему подходу к проблемам насилия, делается равный акцент на физическом и психологическом аспектах поведения, что позволяет фиксировать самые незначительные проявления насилия.

Степень уязвимости в отношении проявлений насилия зависит от

типов работы. Наибольший риск подвергнуться насилию встречается в тех типах занятости, которые связаны с деньгами, с публичностью, принятием решений относительно жизненно важных вопросов клиента или пациента, с оказанием услуг, уходом, работой в ночное время или индивидуальной работой. Женщины сконцентрированы во многих таких секторах - примерами могут служить работа учителей, социальных работников, сиделок, медсестер и других работников системы здравоохранения, банковских клерков и продавцов, домашних работниц.

Насилие может исходить от сотрудников по работе. Насилие, включая сексуальные домогательства, может принимать форму демонстрации силы, запугивания или оскорбления со стороны контролирующего персонала или сотрудников. Женщины особо уязвимы актам насилия как инструмента контроля в силу своего возраста или профессионального статуса. Продолжающаяся сегрегация женщин на малооплачиваемых, с низким статусом и ненадежных рабочих местах, и преобладание мужчин на должностях, которые более высоко оплачиваются и связаны с руководящими и контролирующими функциями, способствует остроте этой проблемы.

Весьма уязвимыми являются также работники в свободных экономических зонах, которые часто подвергаются чрезмерной эксплуатации. В последние годы сравнительно быстро растет число временных или случайных рабочих мест. Женщины, работающие на этих рабочих местах, также сталкиваются с большим риском подвергнуться насилию в силу своего маргинального статуса на рынке труда.

Сексуальное домогательство на рабочем месте определяется как любое поведение сексуального характера, цель и результат которого воздействуют на принятие решений в сфере трудовых обязанностей работника или направлены на создание атмосферы страха, враждебности или агрессии. Это особая форма насилия, которая распространена во всем мире. Сексуальные домогательства нарушают право работников на безопасные условия труда и на равенство возможностей на рабочем месте. Они делают условия труда опасными для психологического и физического благополучия работников.

До середины 1980-х годов специальное законодательство о сексуальных домогательствах было принято в очень небольшом числе стран, хотя довольно широко использовались в этой связи другие правовые нормы или прецеденты. К настоящему времени более чем в 40 странах принято специальное законодательство в целях лучшей защиты работников от сексуальных домогательств.

На международном уровне существует небольшое число инструментов, адресованных непосредственно проблеме сексуальных домогательств. Первым таким инструментом стала Конвенция МОТ № 169 «О коренных народах и народах, ведущих племенной образ жизни», принятая в 1989 г. Этой проблеме может быть также адресована Конвенция МОТ № 111 «О дискриминации в сфере труда и занятий» (принятая в 1958 г.).

Европейский парламент одобрил законопроект о защите от

сексуальных домогательств на рабочем месте. После внесения многочисленных поправок этот документ получил путевку в жизнь во всех странах Европейского содружества.

Согласно закону, сексуальные домогательства на работе (sexual harassment) определяются как «поведение сексуального характера, цель и результат которого затрагивает достоинство другой личности и/или создание на рабочем месте враждебной, агрессивной или беспокойной обстановки».

В случае судебного разбирательства работодатель должен доказать, что руководство компании приняло все необходимые меры для предупреждения оскорбительного поведения в коллективе. Кроме того, работодателю вменяется в обязанность проводить регулярные опросы сотрудников о возможном нарушении их прав на физическую и моральную неприкосновенность.

Признавая сексуальные домогательства незаконными, закон предлагает присуждать жертвам материальные компенсации без ограничения размеров выплат.

По данным агентства Рейтер, около 50% женщин и 10% мужчин в Европе утверждают, что испытывали сексуальные домогательства, начиная с непристойных шуток и заканчивая изнасилованиями.

Последствия подобной травли дают о себе знать не только на рабочем месте. Многие жертвы подобного обращения испытывают физические и психические расстройства. Бессонница, депрессия и приступы панического страха – лишь малочисленные последствия подобных издевательств. Всё это нередко становится причиной самоубийств, издевательств в семье, хронической депрессии.

Еще в начале 1990-х годов насилие в отношении женщин оставалось табуированной темой для многих лиц и организаций, включая правительства. Никто даже не признавал наличие этой проблемы, не говоря уже о признании ответственности и принятии политических мер, включая финансирование программ и специальных служб. Одной из причин было отсутствие данных. Национальной статистики, которая могла бы продемонстрировать степень остроты проблемы, не существовало, как отсутствовали и исследования распространенности насилия в отношении женщин.

Врачи, медицинские сестры, младший персонал во многих странах все чаще подвергаются актам насилия при оказании медицинской помощи со стороны пациентов имеющих серьезные поведенческие проблемы. В их число входят нервнобольные, пожилые пациенты, наркоманы и члены их семей. Хотя словесные оскорбления, угрозы и акты физического нападения имели место и ранее, эксперты с беспокойством констатируют существенно новые черты форм насилия в отношении медиков.

Среди факторов, которые делают систему здравоохранения особенно уязвимой в отношении насилия можно отметить то, что медицинские учреждения вынуждены принимать все больше пациентов, часто при

ограниченном бюджете и сокращенном штате. Растущая труднодоступность медицинских услуг ухудшает отношения с пациентами и их родственниками; персонал слабо подготовлен к действиям в критической ситуации или в обстановке насилия.

Итак, причины широкой распространенности дискриминации в сфере общественного труда связаны, прежде всего, с несоблюдением законов со стороны работодателей и государственных чиновников, а питательной средой для этого являются гендерные стереотипы и предрассудки. Как известно, рыночные механизмы не работают в социальной сфере и для ее регулирования необходимо вмешательство государства. В России в последнее десятилетие социальная политика не являлась приоритетной и поэтому российское государство пытается самоустраниться от решения насущных социальных проблем, в том числе и в трудовой сфере. Подтверждением этому может служить более чем десятилетняя история, когда старый Кзот уже не соответствовал изменениям на рынке труда и практически не действовал, а Государственная Дума все никак не могла принять новый Трудовой Кодекс. Десять лет работы без закона приучили новых работодателей к беззаконию, что привело, в частности, к усилению гендерной дискриминации в сфере общественного труда и беспрецедентному росту неформальной занятости. Что касается работников, как настоящих, так и будущих, то у них сложилось стойкое мнение о правомерности подобного неравноправия.

Библиографический список

1. Московский Центр Гендерных Исследований (информационные ресурсы для продвижения гендерного равенства) // <http://www.gender.ru/archives/digest/2002/0101/violence.php>
2. Новый век – новые проблемы: гендерные аспекты труда и занятости в России // <http://www.gender-cent.ryazan.ru/hotkina.htm>

V. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ФИНАНСЫ

УДК 622.6

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ФАКТОРИНГА В РОССИИ

Чечнева С.Е.

Научный руководитель: Петрова М.Н.

*Кузбасский государственный технический университет
Филиал в г. Новокузнецке*

Факторинг – комплекс услуг по обслуживанию факторинговой компанией поставок клиента под уступку дебиторской задолженности [2, С. 64].

Объем рынка факторинга по итогам 1 полугодия 2010 года составил 200 млрд. рублей, показав прирост относительно аналогичного периода прошлого года на 16%. Быстрое падение рынка в 2009 году сменилось медленным восстановлением в 2010 году.

В России факторингом могут заниматься специализированные компании или банки, занимающиеся кредитованием юридических лиц. Еще несколько лет назад число участников российского рынка факторинга не превышало пяти, то сегодня их уже более ста. Ведущими из них являются: ОАО «Промсвязьбанк», ОАО «АЛЬФА-БАНК», «Банк НФК» (ЗАО), ЗАО «Транскредитфакторинг», ОАО «Банк «Петрокоммерц», ООО ФК «Лайф», ООО «БСЖВ Факторинг», ЗАО «ЮниКредит Банк». Наибольшие темпы прироста объемов уступленных требований в 1 полугодии 2010 года показали новички рынка – Альфа-банк и Русская факторинговая компания.

Объем факторингового вознаграждения, полученного факторами за 1 полугодие 2010 года, сократился на 28% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом объемы уступленных требований выросли на 16%, а портфели Факторов показали прирост на 18%.

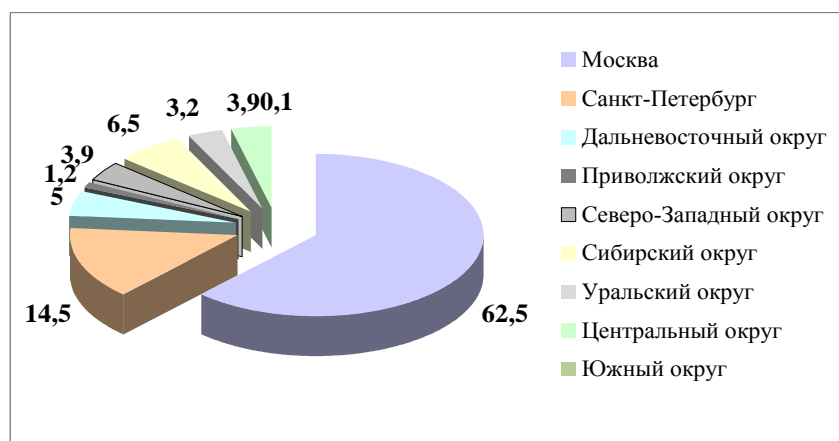


Рисунок 1 – Региональная структура сделок 1 полугодии 2010 года

В 1 полугодии 2010 года в региональной структуре сделок сократилась доля Москвы и Центрального федерального округа [1, С. 50]. При этом наблюдается существенный рост доли факторинга в Санкт-Петербурге. Флагманами роста факторинга в Санкт-Петербурге стали ООО «ВТБ Факторинг», ОАО «Промсвязьбанк», ОАО «Металлинвестбанк», ЗАО «ЮниКредит Банк» и Факторинговая компания «Санкт-Петербург». Остальные регионы показали незначительный рост или снижение (см. рис.1).

Структура сделок Факторов по размеру бизнеса клиентов в 1 полугодии 2010 года возвращается к докризисной. В частности, наблюдается рост числа клиентов – среднего бизнеса (см. рис. 2).

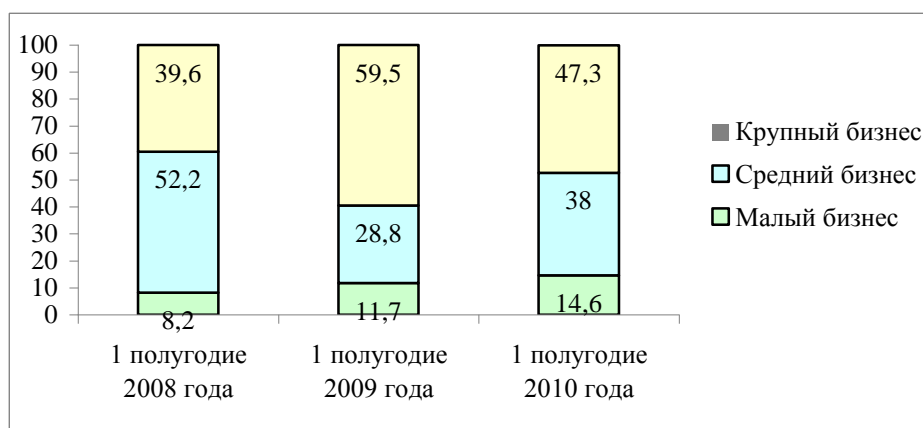


Рисунок 2 – Структура сделок в разрезе размера бизнеса клиента в зависимости от объема уступленных требований, %

В 1 полугодии 2010 году отмечается рост долей наиболее факторабельных отраслей – оптовой торговли и обрабатывающих производств. В сельском хозяйстве, розничной торговле и строительстве 1-2 крупные сделки могут существенно повлиять на доли рынка данных отраслей в структуре сделок.

Пока в совокупности доли сельского хозяйства, розничной торговли и строительства не превышают и 6% рынка факторинга.

Во 2 полугодии 2010 года, вероятно, в оптовой торговле произойдет уменьшение доли сделок поставщиков пищевых продуктов в связи с изменениями законодательства (см. рис. 3).

Значительно выросла доля «коротких» сделок и сократилась доля «длинных», средний срок сделки (в зависимости от объемов уступленных требований) в 1 полугодии 2010 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года сократился на 19 дней и составил 53 дня (см. рис. 6). Во 2 полугодии 2010 года следует ожидать усиление этой тенденции, так как привести договоры в соответствии с изменениями в законодательстве до 1 августа.

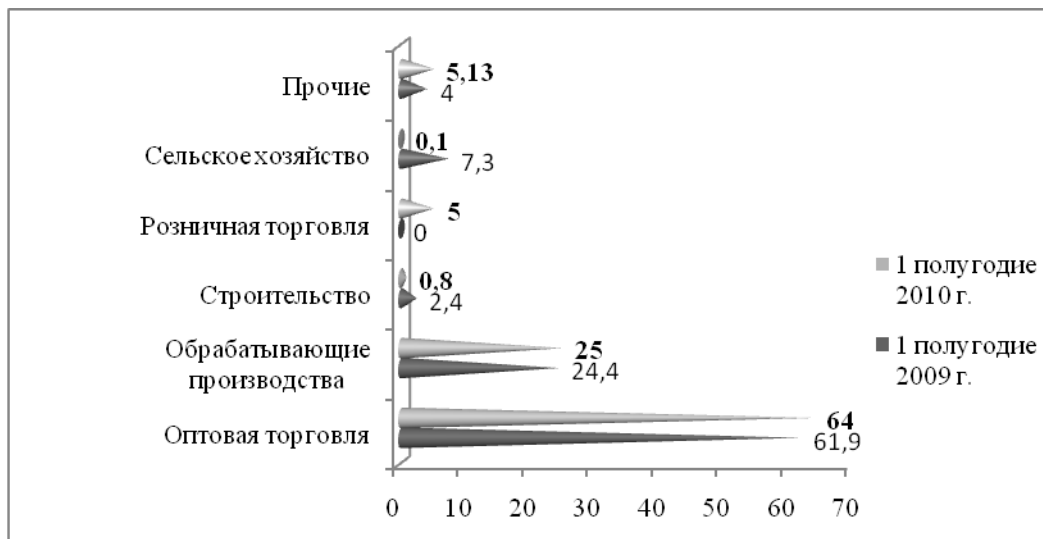


Рисунок 3 – Структура сделок по отраслям

Из анализа структуры сделок по видам факторинга можно сделать вывод, что доля безрегрессного факторинга в 1 полугодии 2010 года выросла лишь на 0,4 п. п., а доля международного факторинга незначительно сократилась и составила 0,7%. Несмотря на незначительные темпы роста безрегрессного факторинга, данный сегмент рынка по-прежнему остается одним из наиболее перспективных. Медленный рост безрегрессного факторинга связан с резким сокращением операций факторинга без права регресса наиболее опытными игроками – ОАО «Промсвязьбанк» (-42%) и ОАО «Петрокоммерц» (-75,8%).

Активно развивается факторинг без регресса у новичков рынка – ЗАО «ТрансКредитФакторинг» и ОАО «Металлинвестбанк». Наибольшее число клиентов обслуживаются у «Банк НФК» (ЗАО) и ОАО «Металлинвестбанк». Безрегрессный факторинг по-прежнему остается одним из наиболее перспективных сегментов рынка.

Закрепление максимальных отсрочек платежа по продовольственным товарам дает стимул развитию электронного факторинга, поскольку он ускоряет получение финансирования от Фактора. Большинство Факторов отмечает потенциал региональных рынков, при этом наличие электронного факторинга облегчает региональную экспансию, поскольку не требуется физического присутствия Фактора в том регионе, в котором находится клиент. С учетом развития факторинговых услуг в регионах можно сказать, что за электронным факторингом будущее. Если офис клиента или дебитора находится далеко от офиса факторинговой компании, то доставка отгрузочных документов, подтверждающих поставку товара, занимает долгое время, а без таких документов Фактор не может выплатить финансирование своему клиенту. Электронный факторинг снимает проблему удаленного расположения поставщика, покупателя и Фактора.

По результатам 2009 г. российский рынок факторинга показал наибольшие темпы падения по сравнению с 30 крупнейшими мировыми

рынками. В итоге Россия опустилась на 24 место в рэнкинге стран, предоставляющих услуги факторинга (по итогам 2008 года Россия занимала 17 место). Первое же место в мировом рэнкинге стран, предоставляющие услуги факторинга, занимает Великобритания. Возникает вопрос – что послужило столь бурному развитию факторинга в Великобритании? Здесь можно выделить несколько одновременно сработавших факторов.

Отсутствие государственного контроля. В английском законодательстве под факторинговыми операциями понимается переуступка неоплаченных долговых требований, возникающих между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг на условиях коммерческого кредита, в сочетании с элементами бухгалтерского, информационного, страхового, юридического и иного обслуживания. Таким образом, факторинговая деятельность осуществляется в рамках общегражданского законодательства, регулирующего деятельность хозяйствующих субъектов – соответственно на ее осуществление не требуется получать специальное разрешение. Кроме того, британские банки, страховые и прочие финансовые институты, могут осуществлять факторинговые сделки на основании уже имеющихся разрешений на ведение операций в рамках предмета своей деятельности.

Управление дебиторской задолженностью. Когда у компании 3-5 дебиторов, управление задолженностью не вызывает особых проблем, с этим вполне справится один сотрудник. Когда же счет покупателей идет уже на тысячи – штат сотрудников и затраты существенно возрастают. Анализируя возможные источники финансирования оборотных средств на растущем рынке, многие английские компании пришли к выводу о выгодной стороне факторинга: нет необходимости держать большой специальный штат сотрудников, которые вместо того, чтобы заниматься продажами, отвлекаются на мониторинг дебиторов и взыскание долгов. Также нет необходимости в создании какой-то определенной дополнительной системы управления – все делает факторинговая компания.

Культура страхования рисков. Важной особенностью факторинга является то, что это не просто дополнительное финансирование оборотных средств, а комплекс услуг включающий, в том числе покрытие рисков неплатежей дебиторов.

Популяризация факторинга. Постоянная и корпоративная работа по повышению уровня осведомленности о данной услуге и улучшение имиджа факторинга принесла неплохие плоды. Постепенно отрицательное отношение к факторингу как к кредитору «последней инстанции» сошло на нет, и факторинг стал восприниматься большинством как удобный финансовый инструмент для эффективного развития компаний. В целом, ситуацию с информационной поддержкой факторинга в Великобритании в 70-80 годах можно сравнить с ситуацией в сегодняшней России. В настоящее время по разным оценкам доля операций факторинга в ВВП Великобритании составляет более 13%, а совокупный годовой объемов около 220 млрд. фунтов стерлингов.

Надо понимать, что такие солидные темпы прироста обусловлены в большей степени тем, что в отличие от той же Великобритании, факторинг в России находится фактически в зачаточном состоянии, а расти на пустом рынке конечно легче. Для глобального развития факторинга российским факторам следует обратить более пристальное внимание на популяризацию данной услуги среди предпринимательского сектора. По всей видимости, необходима долгосрочная программа, включающая в себя как прямую рекламу услуги, сотрудничество с ВУЗами страны для подготовки будущих кадров факторинговых компаний.

По оценкам экспертов, по итогам 2010 года рынок достигнет около 450 млрд. руб., темпы прироста рынка по сравнению с 2009 годом составят 25%. В 1 полугодии 2010 года на 30% выросло число компаний, с которыми Факторы заключили договор. Рост числа заключенных договоров обычно предшествует росту рынка. В абсолютных значениях лидерами по числу вновь заключенных договоров являются ОАО «Промсвязьбанк» и ООО ФК «Лайф», однако по приросту числа вновь заключенных договоров лидируют ООО ФК «Лайф» и ОАО «Альфа-банк». Повлиять на объемы рынка могут новые игроки из числа универсальных банков, основной клиентской базой которых является малый и средний бизнес. Наиболее перспективным сегментом рынка с точки зрения конкуренции и доходности остается безрегрессный факторинг. В ближайшие два года рост объемов рынка факторинга в основном будет базироваться на росте сделок в регионах, где править балом будут крупные федеральные банки с развитой филиальной сетью, а также Факторы, у которых развит электронный факторинг.

Библиографический список

1. Маханов Т.А. Рынок факторинговых услуг в условиях кризиса и посткризисного развития экономики России [Текст]: информ.-аналит. журн. // Деньги и кредит. – 2009. - № 11. – С. 48-51.
2. Огнев Д.В., Нечаев, А. С. Факторинг: анализ ситуации [Текст]: информ.-аналит. журн. // Банковское дело. - 2009. - № 8. – С. 64-66.
3. Шаталов А.Н., Шаталова Е.П. Факторинг [Текст]: информ.-аналит. журн. // Банковское дело. – 2010. - № 4. – С. 72-79.

УДК 622.6

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРИМЕНЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ЦИФРОВОЙ ПОДПИСИ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

Кузяк Е.С., Наплёкова Т.К.

*Кузбасский государственный технический университет
Филиал в г. Новокузнецке*

Системы электронного документооборота (СЭД) продолжают

набирать в нашей стране все большую значимость для бизнеса и для государства. В настоящее время многие предприятия используют те или иные методы безбумажной обработки и обмена документами, однако в силу наших нормативных требований (законодательства, регламентов и пр.) быстро отказаться от бумажного документооборота не представляется возможным. Тем не менее, СЭД берут на себя задачи ускорения бизнес-процессов, повышения их эффективности, оптимизации ежедневной работы людей, облегчения контроля над деятельностью компании. Использование подобных систем позволяет значительно сократить время, затрачиваемое на оформление сделки и обмен документацией, усовершенствовать и удешевить процедуру подготовки, доставки, учета и хранения документов, построить корпоративную систему обмена документами. Однако при переходе на электронный документооборот встает вопрос авторства документа, придание юридической силы документам, достоверности и защиты от искажений.

Наиболее удобным средством защиты электронных документов от искажений, позволяющим при этом однозначно идентифицировать отправителя, сообщения, является электронная цифровая подпись (ЭЦП).

Итак, что же такое электронная цифровая подпись? Закон дает следующее определение данного термина: «электронная цифровая подпись – реквизит электронного документа, предназначенный для защиты данного электронного документа от подделки, полученный в результате криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа электронной цифровой подписи и позволяющий идентифицировать владельца сертификата ключа подписи, а также установить отсутствие искажения информации в электронном документе». Из этого определения видно, что ЭЦП формируется при помощи специальных математических алгоритмов на основе собственно документа и некоего «закрытого ключа», позволяющего однозначно идентифицировать отправителя сообщения.

Фактически, электронная цифровая подпись — это наиболее удобный современный инструмент для обмена экономически значимой документацией и совершения сделок в удаленном режиме. Благодаря внедрению механизма электронной подписи границы регионов России больше не являются ограничением для экономической деятельности.

Внедрение электронной цифровой подписи позволяет не только значительно снизить затраты на подготовку сделок за счет проведения операций в интерактивном режиме, но и своевременно получать наиболее полную информацию, чтобы обезопасить себя от недобросовестных деловых партнеров.

Электронная цифровая подпись — эффективное решение для всех, кто не хочет ждать прихода курьерской почты за многие сотни километров, чтобы проверить подлинность полученной информации или подтвердить заключение сделки. Документы могут быть подписаны цифровой подписью

и переданы к месту назначения в течение нескольких секунд. Все участники электронного обмена документами получают равные возможности независимо от их удаленности друг от друга.

На сегодняшний момент можно сдать в электронном виде любой отчет в налоговую инспекцию, Пенсионный фонд, фонд социального страхования, статистику. Более того, с 2011 года отчеты в Пенсионный фонд принимаются только через интернет, если среднесписочная численность организации более 50 человек. Согласно НК РФ, в процессе электронного документооборота стороны обмениваются следующими электронными документами: налоговой декларацией (расчетом), информационным сообщением о доверенности, квитанцией о приеме, уведомлением об отказе, извещением о вводе, подтверждением даты отправки электронного документа, уведомлением об уточнении, извещением о получении, сообщением об ошибке. Все перечисленные документы, сформированные в электронном виде, должны быть подкреплены ЭЦП уполномоченных представителей сторон информационного обмена.

Общая схема электронного документооборота следующая:

1. Отчет отправляется в соответствующий орган через специальный программный продукт, с использованием электронной цифровой подписи отправителя.

2. Отчет проходит автоматическую форматно-логическую проверку и при ее успешном прохождении отчет доставляется органу-получателю.

3. Инспектор принимает отчет и подтверждает принятие своей ЭЦП, о чем у отправителя сразу же появляется электронная квитанция.

4. После того как отчет проходит окончательную проверку и будет принят, у отправителя появляется электронный протокол проверки, что свидетельствует об успешно сданном отчете.

5. Если же в ходе проверки инспектор выявил расхождения, ошибки, то формируется протокол ошибок с указанием конкретных ошибок. После этого у отправителя есть 14 дней для исправления ошибок и отправки повторного отчета. Если уложится в эти 14 дней, то штрафа за непредоставление отчетности не будет. Так как обязанность по непосредственной передаче отчета в госорган отправитель выполнил.

В целом, использование ЭЦП позволяет:

1) минимизировать риск финансовых потерь за счет повышения конфиденциальности информационного обмена документами придание документам юридической значимости;

2) значительно сократить время движения документов в процессе оформления отчетов и обмена документацией;

3) возможность использовать одной ЭЦП в электронных торгах, сдачи отчетности в государственные органы, визирование и работа с финансовыми документами;

4) усовершенствовать и удешевить процедуру подготовки, доставки, учета и хранения документов; гарантировать достоверность документации;

5) электронная цифровая подпись позволяет заменить при безбумажном документообороте традиционные печать и подпись. При построении цифровой подписи вместо обычной связи между печатью или рукописной подписью и листом бумаги выступает сложная математическая зависимость между электронным документом, секретным и открытым ключами.

6) построить корпоративную систему обмена документами. При этом ЭЦП устранила большинство проблем, свойственных подписи на бумажном документе, и обеспечила электронному документу следующие важнейшие характеристики:

7) подлинность – подтверждение авторства документа;

8) целостность – документ не может быть изменен после подписания;

9) неотрицание авторства (неотрекаемость) – автор впоследствии практически не сможет отказаться от своей подписи (только лишь если докажет, что произошла потеря закрытого ключа и электронной подписью смог воспользоваться кто-либо другой, если же утери не произошло, но подпись поставило иное лицо, то это полностью вина владельца ключа, так как свой секретный ключ все работники организации обязаны хранить в отдельном месте, и ответственность за его сохранность несут непосредственно сами владельцы секретного ключа).

Тем не менее, в результате применения ЭЦП могут возникнуть следующие риски:

1. Риски при идентификации лица и/или организации (в случае замещения печати), удостоверивших документ:

а) риск принятия документа к исполнению, с последующим отказом лица, которого идентифицировали как подписавшего документ, от факта подписания;

б) риск непринятия документа к исполнению, вследствие неверной идентификации лица, подписавшего документ;

с) риски владельца ключа подписи, связанные с несанкционированным использованием ключа другими лицами;

2. Риски удостоверяющего центра по ответственности за выполнение взятых на себя обязательств при оказании услуг своим пользователям, в том числе:

а) по недостоверности сведений, указанных в сертификате ключа подписи;

б) по своевременному непредставлению информации о действии сертификатов ключей подписи;

с) по несвоевременному аннулированию сертификата или приостановлению/возобновлению действия сертификата.

Теперь рассмотрим более подробно как можно избежать убытки или попытаться минимизировать потери от возможных угроз:

1. Использовать только сертифицированные ключи. Верификация открытого ключа применяется с помощью сертификата ключа —

электронного документа, связывающего открытый ключ с субъектом, правомерно владеющим соответствующим закрытым ключом. Без такой верификации злоумышленник может выдать себя за любого субъекта, подменив открытый ключ. Для заверения сертификата используется ЭЦП учреждения, издающего сертификаты (удостоверяющий центр, СА — certificate authority). Имея открытый ключ удостоверяющего центра, любой субъект может проверить достоверность изданного им сертификата. За достоверность содержащихся в сертификате данных, идентифицирующих правомерного владельца, отвечает издавший его удостоверяющий центр.

2. Защита программного обеспечения. Многие могут проявить недоверие к электронному документообороту с использованием ЭЦП. Например, что будет, если подпись попадет в «недобрые руки». На такой случай существует защита в виде индивидуализированного программного обеспечения. То есть пользоваться конкретной ЭЦП можно только с конкретного компьютера, где установлена уникальная копия программы для связи с системой подтверждения подписи должностных лиц. Программы эти не требуют каких-либо специальных навыков.

3. Страхование рисков. Для избежания потерь прибыли предприятия или хотя бы минимизации риска предприятию необходимо страховать свои риски. При хищении или взломе электронной цифровой подписи как результат последует ее применение не в интересах компании, а быть может и противоречащее интересам компании. При наступлении страхового случая (а данный факт и будет являться страховым случаем) возможность возместить убытки, вероятнее будет быстрее и результативнее, так как ответственность по возмещению убытков будет нести страховая компания.

4. Заключение договора с банком на оговоренных условиях. Существует такая ситуация когда утерянной или украденной подписью могут воспользоваться в целях перечисления денег с расчетного счета. Поэтому целесообразно при заключении договора предложить банку включить такой пункт как: ответственность за перечисление денег, то есть если деньги ушли, а документ не действителен (то есть, подписан не владельцем ключа), то возмещать убытки будет непосредственно банк. Конечно, скорее всего, ни один банк не пойдет на такие условия, но как возможность минимизации убытков такой вариант рассматривать, на наш взгляд, можно.

5. Ограничение объема сделок. При введении электронной подписи, возможно, временно ограничить объем сделок, которые могут удостоверяться в указанном порядке, поскольку на начальном этапе невозможно учесть все нюансы правового и технического характера. Более того, необходимо сохранить выбор за лицом, заключающим сделку, в какой — традиционной бумажной или электронной форме — удостоверить достигнутое соглашение.

6. Самозащита. И наконец, самое контролируемое мероприятие — защита своего секретного ключа непосредственно самим владельцем. Он ни

при каких условиях не должен называть пароль, PIN-код и прочие секретные данные для использования ключа; должен не оставлять смарт-карту или флешку без присмотра или в местах общего доступа; при утере закрытого ключа владельцу необходимо в самые кратчайшие сроки сообщить об этом администратору удостоверяющего центра, чтобы он вывел скомпрометированный ключ из действия в системе. С этого момента подпись теряет юридическую силу и Вы можете быть спокойны. После этого можно будет решать вопрос о выдаче вам нового сертификата ключа подписи.

В заключение всему вышесказанному хотелось бы сказать, что электронная цифровая подпись - эффективное решение для всех, кто хочет идти в ногу с новыми требованиями времени. Если у Вас нет времени ждать прихода курьерской почты за многие сотни километров, чтобы проверить и подтвердить заключение сделки или подлинность полученной информации. Преимущества ЭЦП очевидны - документы, подписанные электронной цифровой подписью, могут быть переданы к месту назначения в течение нескольких секунд. Все участники электронного обмена документами получают равные возможности независимо от их удаленности друг от друга. Границы благодаря новым технологиям стираются в 21 веке.

Подделать ЭЦП практически невозможно – для этого требуется огромное количество вычислений, которые не могут быть реализованы при современном уровне вычислительной техники и математики за приемлемое время, то есть пока информация, содержащаяся в подписанном документе, сохраняет актуальность.

Дополнительная защита от подделки обеспечивается сертификацией Удостоверяющим центром открытого ключа подписи. Кроме того по желанию клиента Удостоверяющий центр может застраховать ЭЦП клиента.

С использованием ЭЦП меняется мышление схемы работы «разработка проекта в электронном виде - создание бумажной копии для подписи - пересылка бумажной копии с подписью - рассмотрение бумажной копии - перенос ее в электронном виде на компьютер» уходит в прошлое.

УДК 622.6

РАЗВИТИЕ КРЕДИТОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И КРЕДИТОВАНИЯ ПОД ЗАЛОГ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Бычкова С.С.

*Кузбасский государственный технический университет
Филиал в г. Новокузнецке*

Интеллектуальная собственность — совокупность прав, которыми обладают лицо или лица (авторы или иные правообладатели) на результаты

интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации.

Для развития интеллектуальной собственности предприятиям часто не хватает собственных средств. Для решения этой проблемы используется заемный капитал, в том числе и получение банковского кредита.

При кредитовании оценивается не только стоимость объекта интеллектуальной собственности, а также учитывается степень защищенности патентом, полезность модели, торговой марки, конструкции, авторских прав или сопутствующих прав.

Основные особенности кредитования объектов интеллектуальной собственности:

1. Наличие имущественной и неимущественной (личной) составляющих. С одной стороны, создателю творческого результата принадлежит исключительное право на его использование, с другой стороны, существуют личные неимущественные права (право на авторское имя), которые не подлежат отчуждению. Таким образом, при оформлении договора о кредитовании возникает вопрос, касающийся полноты права собственности банка на объект интеллектуальной деятельности в случае непогашения кредита;

2. Объектом кредитования являются нематериальные, неосязаемые объекты. Это в свою очередь затрудняет ликвидность объектов кредитования;

3. Специфичность определения суммы предоставляемого кредита. Так как каждый объект интеллектуальной собственности уникален, и на рынке найти аналоги практически невозможно, определить стоимость объектов интеллектуальной собственности весьма затруднительно.

4. Специфичность определения срока кредитования. Заключается в том, что результаты интеллектуальной деятельности не подвержены износу, амортизации, они могут устаревать лишь морально. Это значит, что с течением времени спрос на результаты объектов интеллектуальной собственности может быть снижен до минимума и возникает угроза невозврата кредита, в силу отсутствия денежных средств.

5. Объекты интеллектуальной собственности могут одновременно находиться в пользовании нескольких лиц. Вследствие этого необходимо определить, кто при заключении договора будет являться заемщиком.

В настоящее время банковское кредитование ИС является новым и недостаточно развитым продуктом. Существуют препятствия развития кредитования объектов интеллектуальной собственности и кредитования под залог объектов интеллектуальной собственности:

1. Недостаточная защита интеллектуальной собственности. В России страхование рисков, связанных с созданием и использованием объектов интеллектуальной собственности, находится на начальной стадии развития[4, с. 17]. Ряд страховых компаний предлагают некоторые виды страховой защиты объектов интеллектуальной собственности (например,

страхование судебных издержек и страхование от неполучения платежей по авторским или лицензионным договорам). Существуют и индивидуальные программы страхования интеллектуальной собственности, обеспечивающие возмещение расходов владельцев ОИС по устранению последствий недобросовестной конкуренции с незаконным использованием товарных знаков [4, с. 17]. Однако такой тип страхования недостаточно распространен.

2. Замедленность развития интеллектуальной собственности. Причиной этого является сырьевая направленность нашей страны. Цели предпринимателей по большей части направлены на получение максимальной прибыли в кратчайшие сроки и минимизации рисков. В связи с этим снижается вероятность обращения в банки по выдаче кредита на развитие интеллектуальной собственности.

3. Высокая стоимость кредита. На любой отрасли финансовые возможности ограничены. В силу этого предприятиям не по силам оплатить стоимость кредита.

4. Сложно реализовать предмет залога, так как рынок интеллектуальной собственности более ограничен, чем, например, рынок недвижимости или оборудования. Так известны случаи, когда в качестве залога по кредиту выступал товарный знак одной из компаний. Когда этот кредит был просрочен, у банка возникли определенные трудности с взысканием средств, так как ликвидность товарного знака оказалась сомнительной;

5. Возможно обесценивание стоимости предмета залога.

6. Отсутствие законодательно установленная процедура обращения взыскания на заложенные права.

Однако, не смотря на перечисленные выше препятствия, происходит развитие в сфере кредитования интеллектуальной собственности и предоставления кредитов под залог объектов интеллектуальной собственности. Как заявил президент России Дмитрий Медведев, интеллектуальная собственность может использоваться в качестве залога при получении кредита. По его мнению, нужно формировать условия для более масштабного использования интеллектуальной собственности в качестве способа обеспечения исполнения кредитных обязательств [2, с. 3]. Однако он заметил, что «низкая рентабельность многих предприятий не позволяет им привлекать кредиты даже по относительно низким ставкам, а банки предпочитают вкладывать не в реальный сектор, а в менее рискованные ликвидные ценные бумаги» [3, с. 2].

Для повышения привлекательности выдачи кредита под залог объектов интеллектуальной собственности и кредитовании интеллектуальной собственности можно предложить следующие мероприятия:

1. Государственная поддержка в виде софинансирования предоставляемых кредитов под залог ОИС и кредитовании интеллектуальной собственности;

2. Развитие частного сектора страхования ОИС. Подразумевает

оказание государственной поддержки страховым компаниям, которые практикуют страхование интеллектуальной собственности (например, государство берет на себя часть ответственности по данным страховым рискам).

3. Государственное страхование объектов интеллектуальной собственности.

4. Предоставление субсидий, грантов предприятиям, которые нуждаются в финансовой поддержке для получения в банках кредита под залог ОИС или получения кредита на развитие интеллектуальной собственности.

5. Предоставление государственного кредита для развития интеллектуальной собственности на льготных условиях.

Выдача кредитов организациям или частным лицам под залог интеллектуальной собственности дает возможность развиваться компаниям, которые не обладают крупными финансовыми средствами. Однако, на сегодняшнем этапе развития кредитования ИС, банки, выдавая кредиты, стараются брать под залог не только объекты интеллектуальной собственности, но и привычные активы.

Москоммерцбанк объявил о том, что выдает ссуды под залог брэнда. Брэнд имеет свою стоимость, как и любой другой актив - будь то оборудование или недвижимость, нужно правильно его оценить.

Но необходимо заметить, что в отдельности банк торговую марку под залог не принимает. Заложить брэнд можно только в дополнение к традиционным активам предприятия - например, товарам в обороте, оборудованию. Кредиты выдаются только под те брэнды, которые известны на рынке и действительно могут что-то стоить. Примером подобной сделки является кредит, выданный компании Rover Computers (один из лидеров российского рынка ноутбуков). «Часть кредита обеспечивалась торговыми знаками, принадлежащими компании, - RoverBook и RoverScan. В результате фирма получила необходимый по сумме и срокам кредит на развитие производства», - рассказала Айнур Омарбекова [1, с. 26].

В городе Новокузнецке также существует возможность кредитования интеллектуальной собственности. Примером предоставления такого вида является Кемеровский Социальный Инновационный банк. Для этого необходимо предоставить информацию об объекте кредитования, подтверждающее спрос на результаты данной деятельности, а именно предоставить контракты (договора) или иные документы подтверждающие возможность реализации заемщиком продукции, товаров, услуг и работ в объеме и в сроки, обеспечивающие погашение кредита и процентов по нему в соответствии с технико-экономическим обоснованием.

Также возможно предоставление кредита под залог объектов интеллектуальной собственности в городе Новокузнецк в Новокузнецком Коммерческом Инновационном банке.

В Новокузнецком Коммерческом Инновационном банке

предусмотрены следующие виды обеспечения кредита: залог недвижимости, транспортных средств, оборудования, товарно-материальных ценностей, ценных бумаг, прав и других видов имущества, принадлежащих как самому заемщику, так и третьим лицам.

Сумма кредита не превышает 50% рыночной стоимости обеспечения кредита и зависит от финансового состояния Заемщика, вида и рыночной стоимости обеспечения по кредиту, активности и регулярности операций по расчетному счету Заемщика, положительной (отрицательной) кредитной истории.

Таким образом, банками города Новокузнецка предусмотрена возможность предоставления кредита под залог объекта интеллектуальной собственности и кредитования интеллектуальной собственности. Но при изучении отчетности банков было обнаружено, что объекты интеллектуальной собственности не включены в состав имущества предприятия. Это позволяет сделать выводы о том, что обращений по поводу кредитования интеллектуальной собственности и предоставление кредита под залог объектов интеллектуальной собственности в данные банки не поступало.

Кредитование интеллектуальной собственности и кредитование под залог объектов интеллектуальной собственности являются новыми банковскими продуктами. Данные виды кредитования имеет тенденции к развитию, так как, предприятия, имеющие объекты интеллектуальной собственности, обладают конкурентным преимуществом на соответствующем рынке, что является важной составляющей успешного развития предприятия и продвижения производимого товар. Таким образом, спрос на данные виды банковских услуг с каждым годом возрастает.

Библиографический список

1. Кредит под честное слово [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kredit.ru/index.php?chp=showpage&num=2404> (дата обращения 11.03.2011).
2. Медведев: интеллектуальная собственность может быть предметом залога [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=399119> (дата обращения 07.03.2011).
3. Медведев: Интеллектуальная собственность сможет быть залогом для кредита [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vz.ru/news/2010/10/11/438925.html> (дата обращения 07.03.2011).
4. Страхование рисков при коммерциализации объектов интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_56989EB9-B5B4-4CEB-89AC-AFC8E50E2FDB.html (дата обращения 08.03.2011).

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ ПРИ ВОЗМЕЩЕНИИ НДС ИЗ БЮДЖЕТА

Головина Е.О.

Научный руководитель: Чичканакова Е.А.

*Кузбасский государственный технический университет
Филиал в г. Новокузнецке*

Понятие «риск» широко используется в экономике, финансовом менеджменте, аудите, в сфере гражданского права.

Налоговый риск – возможность для налогоплательщика понести финансовые и иные потери, связанные с уплатой и оптимизацией налогов, выраженных в денежном эквиваленте. Выделяют множество критериев оценки налогового риска. К основным из них относятся:

1. Экономический смысл деятельности (в рамках данной группы рассматривают такие критерии как финансовый результат деятельности предприятия, рентабельность и т.д.);

2. Налоговая нагрузка (т.е. величина НДС, налоги с заработной платы и т.д.);

3. Признаки незаконной оптимизации (в рамках данной группы рассматриваются такие понятия как необоснованная налоговая выгода, фирмы однодневки или недобросовестные контрагенты).

Наиболее встречающимся налоговым риском является возмещения НДС из бюджета.

В настоящее время многие компании сталкиваются с проблемой возмещения НДС. Это связано с тем, что налоговые органы делают все возможное для препятствования своевременному возмещению налога на добавленную стоимость.

Возмещение НДС из бюджета осуществляется в соответствии со статьей 176 НК РФ. Возмещение НДС из бюджета осуществляется в следующем порядке.

Налогоплательщик изначально подает налоговую декларацию, в которой заявлено право на возмещение НДС из бюджета. В течение трех календарных месяцев налоговая инспекция проводит камеральную налоговую проверку, по результатам которой выносится решение о возмещении НДС или об отказе возмещения НДС, либо о частичном возмещении НДС. Одновременно с таким решением принимается решение о зачете суммы НДС на имеющуюся недоимку, либо в счет будущих платежей или решение о возврате суммы НДС на расчетный счет налогоплательщика (при наличии заявления и отсутствия недоимки). В течение двух недель после получения заявления налоговая инспекция направляет его на исполнение. В течение двух недель со дня получения решения налогового органа возврат осуществляется органами Федерального казначейства, а при

нарушении указанных сроков возврата НДС на сумму, подлежащую возврату, начисляются проценты исходя из 1/360 ставки рефинансирования ЦБ РФ за каждый день просрочки.

В целях ускорения возмещения НДС в конце 2009 года был принят Федеральный закон №318-ФЗ об ускоренном возмещении НДС в заявительном порядке, которым предусмотрено авансирование суммы налога, подлежащей возврату, когда решение о возмещении НДС принимается до завершения камеральной проверки. Применение заявительного порядка возможно в двух случаях: во-первых, налогоплательщик должен быть организацией со дня создания которой и до дня подачи налоговой декларации прошло не менее трех лет, и совокупная сумма налога на добавленную стоимость, акцизов, налога на прибыль организаций и налога на добычу полезных ископаемых, уплаченная за три календарных года, предшествующих году, в котором подается заявление о применении заявительного порядка возмещения налога, составляет не менее 10 млрд. руб.;

Преобладающее большинство налогоплательщиков не соответствует указанным критериям, в основном из-за заявленного совокупного размера уплаченных за три года налогов, равного 10 млрд. руб.

Во-вторых, применение заявительного порядка также возможно, если вместе с налоговой декларацией, в которой заявлено право на возмещение налога, представляется действующая банковская гарантия, предусматривающая обязательство банка на основании требования налогового органа уплатить в бюджет за налогоплательщика суммы налога, излишне полученные им в результате возмещения налога в заявительном порядке.

Те налогоплательщики, которые все-таки соответствуют критериям возможности применения заявительного порядка возмещения или получили банковскую гарантию уже не позднее чем через 11 дней после подачи заявления получают сумму налога, подлежащую возврату. Заявительный порядок возмещения НДС сокращает срок его возврата на 3 месяца, соответствующие времени проведения камеральной налоговой проверки.

В большом количестве случаев налоговый орган принимает решение об отказе в возмещении НДС.

Рассмотрим наиболее типичные ситуации, при которых налоговые органы могут отказать в возмещении «входящего» НДС:

1. Отсутствие реализации в налоговом периоде;
2. Налоговый орган не получил подтверждение от контрагента в результате проведения встречной проверки.
3. Проблемы в возмещении НДС при переходе организации на учет в другую налоговую инспекцию.
4. Возмещение НДС по коммунальным платежам у арендодателя, если данные платежи оплачиваются отдельно от арендной платы.
5. Возмещение НДС по коммунальным платежам у арендатора, если данные платежи оплачиваются отдельно от арендной платы.

6. Определение момента возмещения НДС по счетам-фактурам, полученным с опозданием (если счет-фактура дотирована в одном квартале, а получена в другом, стоит вопрос о том в каком квартале применить налоговый вычет).

7. Определение момента возмещения НДС по исправленным счетам-фактурам (официальная позиция закл в том что вычет по такой счет фактуре можно применить только в периоде внесения изменений, на практике суды зачастую встают на сторону налогоплательщиков, делая вывод о возможности применения налогового вычета уже в момент получения счета-фактуры, независимо от периода внесения изменений).

8. Возмещение НДС по счетам-фактурам, составленным с нарушениями статьи 169 НК РФ. К таким нарушениям можно отнести:

- а) В счете-фактуре не указан адрес покупателя (грузополучателя).
- б) Факсимильные подписи на счете-фактуре.
- в) В счете-фактуре отсутствует расшифровка подписей лиц, подписавших счет-фактуру.
- г) ИНН покупателя отсутствует, или в нем допущены ошибки
- д) Часть сведений счета-фактуры представлены на иностранном языке
- е) В счете-фактуре не указаны номер и дата платежного поручения.

В налоговой практике при возникновении проблем с возмещением НДС из бюджета возможны различные поведения налогоплательщиков и применение ими следующих методов:

1. Метод дополнительного документального подтверждения - этот метод основан на том, что налогоплательщик составляет документы, которые дополнительно к первичным документам, предусмотренным законодательством, подтверждали бы те обстоятельства, которые могут породить налоговые риски. Важно отметить, что речь идет именно о дополнительных документах, помимо тех, которые налогоплательщик должен иметь по законодательству. Метод дополнительного документального подтверждения должен быть направлен на подтверждение тех обстоятельств, по которым у налогоплательщика возникают налоговые риски, - т.е. деловой цели сделок, экономической оправданности затрат и т.д.

2. Метод судебного прецедента - данный метод возник довольно давно - еще в 90-е гг. XX в. Данный метод состоит в том, что для устранения налоговых рисков налогоплательщик первоначально платит налог, а затем сдает уточненную налоговую декларацию и требует вернуть из бюджета излишне уплаченный налог. В случае отказа обжалует в суде. Если ситуация будет разрешена судом не в пользу налогоплательщика, он уже не понесет неблагоприятных правовых последствий, так как налог уплачен. Это особенно важно в связи с уголовной ответственностью - в данном случае никаких оснований для нее не будет. Если же налогоплательщик выигрывает суд, то он сможет вернуть себе излишне уплаченный налог.

3. Метод налоговой «подушки безопасности» - несмотря на негативные тенденции в судебной практике, в настоящее время арбитражная

практика по многим спорным вопросам сформирована в пользу налогоплательщика. В результате создается ситуация, когда по многим вопросам согласно разъяснениям Минфина России необходимо уплачивать налоги, а в соответствии с позицией судебной практики налоги в спорных ситуациях не подлежат уплате или подлежат уплате в меньшем размере, чем требуют налоговые органы.

Этот способ управления налоговыми рисками обладает рядом преимуществ:

– не требует отвлечения денежных средств на уплату дополнительных налоговых отчислений;

– позволяет создать ситуацию, при которой применение штрафов, пеней и иных видов ответственности (в том числе уголовной) по соответствующим налогам невозможно из-за имеющихся переплат (налогового потенциала).

Налогоплательщик может реализовать выявленный налоговый потенциал несколькими вариантами действий, т.е. либо вернуть излишне уплаченные суммы налога, либо придержать переплату за соответствующий период на случай выездной налоговой проверки за этот период, либо «хранит» выявленный налоговый потенциал до момента выездной налоговой проверки, в ходе которой заявляет о таких переплатах и просит учесть их при вынесении решения по результатам проверки.

Для того, чтобы сбалансировать интересы налогоплательщика и государства предлагаются следующие пути решения данной проблемы (т.е. возмещения НДС):

1. Механизм так называемых НДС-счетов, суть которого состоит в том, чтобы получаемые от покупателя суммы НДС зачислялись не на расчетный счет организаций, а на специальный счет, с которого нельзя было бы взять деньги для иных целей, кроме уплаты НДС поставщику, а также причитающихся бюджету НДС и других налогов. При этом существенно сократятся сроки возмещения НДС всем без исключения налогоплательщикам, так как на проведение проверок налоговые органы будут тратить меньше времени. Фактически можно будет ввести заявительный порядок возмещения НДС для всех без исключения налогоплательщиков с последующим контролем налоговых органов. Так же у государства появится реальная возможность существенно снизить ставку налога, в результате чего добросовестные налогоплательщики получат в оборот дополнительные финансовые ресурсы. И наконец, резко увеличатся доходы государства.

2. Ни для кого не секрет, что должностные лица налоговых органов нередко допускают нарушения законодательства о налогах и сборах, однако, в отличие от должностных лиц налогоплательщиков, ответственности за эти нарушения не несут. К чему приводит такой дисбаланс очевидно. Недобросовестный работник налогового органа, вынося заведомо неправомерное решение об отказе в возмещении НДС, осознает, что в

худшем случае это приведет к начислению процентов на невозмещенную сумму, выплачивать которые будет бюджет, тогда как сам он предстанет в роли защитника интересов государства.

3. Налогоплательщик вправе получить в регистрирующем (налоговом) органе информацию об интересующем его юридическом лице. Срок предоставления содержащихся в государственном реестре сведений о юридическом лице составляет не более пяти рабочих дней со дня поступления запроса. Полученные сведения о контрагенте позволяют вовремя отказаться от заключения сделки и избавить себя не только от проблем с возмещением НДС, но и от претензий к налоговым вычетам и расходам, учитываемым при налогообложении прибыли.

На наш взгляд, налогоплательщикам и налоговым органам предстоит еще долго и мучительно искать компромисс в сфере возмещения НДС. Остается только надеяться, что Правительство России и органы законодательной власти не останутся в этом процессе в роли безучастных зрителей.

Библиографический список

1. Ильинова Т. Факторы налогового риска // Финансовая газета. - 2010. - N 14. - С. 9.
2. Ильинова Т. Факторы налогового риска // Финансовая газета. - 2010. - N 13. - С. 5.
3. Нестеренко А.А. Проверка контрагента как средство снижения налоговых рисков // Налоговый вестник. - 2010. - N 5. - С. 82 - 86.
4. Орлова О.Е. Фирмы-«однодневки»: управляем налоговыми рисками // Руководитель строительной организации. - 2011. - N 2. - С. 60 - 69.
5. Семенова О.С. К вопросу о природе налоговых рисков // Финансы. - 2010. - N 7. - С. 36 - 42.
6. Федоров Е.А., Кварандзия, А.А. Оценка налоговых рисков // Налогообложение, учет и отчетность в страховой компании. - 2010. - N 5. - С. 76 - 89.
7. Шишкина Я. Управление налоговыми рисками: мнение специалиста [Интервью с А. Зуйковым] // Налоговый учет для бухгалтера. - 2010. - N 10. - С. 66 - 72.

УДК 332.12/13

КОМПЛЕКСНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЛАНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ МОНОГОРОДОВ

Динкель А.Г.

Научный руководитель: Кириллова М.М.

*Кузбасский государственный технический университет
г. Кемерово*

Проблема моногородов приобрела широкий общественный резонанс в

нашей стране в связи с обострением мирового кризиса, когда тысячи людей в прямом смысле слова оказались на грани выживания. Межведомственной рабочей группой, созданной в соответствии с приказом Минрегиона России, были одобрены следующие критерии отнесения населенных пунктов к категории монопрофильных:

1. наличие предприятия или нескольких предприятий, осуществляющих деятельность в рамках единого производственно-технологического процесса, на котором занято на основной работе более 25% экономически активного населения.

2. наличие в населенном пункте предприятия или нескольких предприятий, осуществляющих деятельность в рамках единого производственно-технологического процесса, на долю которых приходится более 50% объема промышленного производства.

На сегодняшний день в России насчитывается 335 монопрофильных населенных пунктов, в которых проживает около 15% населения. Наибольшее количество моногородов сосредоточено в Уральском (Свердловская и Челябинская области) и Приволжском (Самарская, Нижегородская области, Пермский край) округах. Об этом свидетельствуют данные, приведенные в таблице 1.

Таблица 1 – Структура моногородов по федеральным округам России

| Федеральный округ | Количество моногородов | | Население | |
|-------------------|------------------------|-------------|------------|-------------|
| | Количество | В % к итогу | Количество | В % к итогу |
| Всего | 335 | 100 | 15857,15 | 100 |
| Центральный | 72 | 21,49 | 2676,57 | 16,88 |
| Северо-Западный | 41 | 12,24 | 1047,98 | 6,61 |
| Южный | 10 | 2,99 | 749,11 | 4,72 |
| Северокавказский | 4 | 1,19 | 219,69 | 1,39 |
| Приволжский | 87 | 25,97 | 4286,37 | 27,03 |
| Уральский | 43 | 12,84 | 3323,43 | 20,96 |
| Сибирский | 53 | 15,82 | 3143,25 | 19,82 |
| Дальневосточный | 25 | 7,46 | 410,75 | 2,59 |

Структура моногородов по численности населения показывает, что наряду с крупными городами, такими как Тольятти, Набережные Челны, Липецк, Новокузнецк, где численность населения превышает 500 тыс. человек, основную массу (110 городов или 32,8 % от их общего числа) составляют города с численностью от 5 до 20 тыс. человек.

Практически все занимающиеся проблемой моногородов считают, что проще и выгоднее будет не ликвидировать, а развивать моногорода. По решению правительства РФ был запущен процесс механизма федеральной поддержки монопрофильных муниципальных образований, в основу

которого положена разработка комплексных инвестиционных планов (КИП) модернизации монопрофильных муниципальных городов Российской Федерации.

Основными целями разработки и реализации КИП модернизации моногородов являются:

1. в краткосрочном периоде: обеспечение занятости населения, высвобождаемого с градообразующих предприятий, находящихся в критическом состоянии, в том числе посредством создания временных рабочих мест и организации общественных работ;

2. в средне- и долгосрочной перспективе: снижение доли градообразующего предприятия или нескольких предприятий, осуществляющих деятельность в рамках единого производственно-технологического процесса, до значений ниже критериев отнесения города к монопрофильным как за счет диверсификации производства градообразующих предприятий, в том числе создания новых производств с высокой добавленной стоимостью, так и за счет создания новых альтернативных инновационных видов деятельности, в том числе предприятий среднего и малого бизнеса, что в конечном итоге должно привести к устойчивому развитию города за счет собственного капитала.

Проблема развития моногородов является чрезвычайно актуальной и для Кемеровской области, ведь Кузбасс – это регион, где все города, кроме Кемерово, являются монопрофильными. Их развитие зависит от одной отрасли: угольной, металлургии, машиностроения, железной дороги и др. Сегодня в таких городах проживает 70 % кузбассовцев. Поэтому в 2010 году по поручению губернатора Кемеровской области были разработаны планы модернизации всех кузбасских моногородов. В результате, первые 3 города Кемеровской области (Прокопьевск, Ленинск-Кузнецкий и Таштагол) получили государственную поддержку уже в 2010 году. Выбор этих городов обусловлен сложной ситуацией в муниципальных экономиках, напряженной ситуацией на рынке труда, большой долей занятых на градообразующих предприятиях.

Всего в 2010 году на поддержку моногородов было выделено 27 млрд. руб., из них 10 млрд. руб. – в виде дотаций из федерального бюджета РФ, еще 10 млрд. руб. – в виде бюджетных кредитов, 5 млрд. руб. – по линии Фонда реформирования ЖКХ, 2 млрд. руб. – на поддержку малого бизнеса в моногородах. В Кузбасс из этих средств уже поступило 2,2 млрд. рублей.

КИП модернизации моногорода Прокопьевска предусматривает: поддержание профильной отрасли – добычи угля; развитие инновационных производств (глубокая переработка угля и углехимия); развитие информационно-коммуникационных технологий; формирование машиностроительного кластера; развитие энергетического комплекса; развитие строительного комплекса; развитие малого бизнеса.

КИП по Таштаголу включает как меры, способствующие поддержанию действующих производств и обеспечению на них социальной

стабильности, так и проекты, предусматривающие строительство принципиально новых технологических комплексов по добыче, обогащению и переработки природных ресурсов. Инвестиционные проекты реализуются с применением инновационных технологий, высоких экологических стандартов, направлены на диверсификацию структуры добываемых полезных ископаемых, встроены в рынки регионов Западной Сибири. Таким образом, здесь будут созданы условия для дальнейшего развития туристско-рекреационной зоны, строительства цементного завода, разработки марганцевых руд и реализации других проектов.

Главный фактор успешной модернизации моногорода Ленинска-Кузнецкого – диверсификация его экономики. В данном случае это предполагает развитие отличных от специализации градообразующего предприятия отраслей: углехимии, металлургии, машиностроения, энергетики, смежных производств и малого бизнеса, а также инновационной и транспортной инфраструктур.

Библиографический список

1. Логинова Е. Уйти от монопрофиля // Деловой Кузбасс. — 2010. - № 5 - 6. — С. 15 - 20.
2. Потапова Ю. Уйти от моно // Российская газета. — 2010. — 35337 (258) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2010/11/16/mono.html>.

УДК 657.36

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ ФОРМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА: АНАЛИЗ И ОЦЕНКА

Башмакова Е.Г., Денисова Н.В.

Научный руководитель: Климашина Ю.С.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Начиная с отчета за 2011 г. организации будут обязаны составлять бухгалтерский баланс по новой форме, утвержденной приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

Суть новации заключается в том, что теперь предусмотрен обязательный формат представления показателей баланса организации только в разрезе разделов и групп статей. Одновременно с этим некоторые статьи, наоборот, дифференцированы. Поэтому организации самостоятельно на основании профессионального суждения должны определить детализацию показателей по статьям каждой группы исходя из принципа существенности, специфики видов деятельности и особенностей ведения бизнеса. Такая детализация статей отчетности должна быть зафиксирована в

учетной политике организации.

Структура бухгалтерского баланса сохранена.

Что касается изменений по форме, то из бухгалтерского баланса удалена графа, в которую вносится код показателя, но при представлении бухгалтерской отчетности в органы статистики и другие органы исполнительной власти графу «Код» нужно будет вводить после графы «Наименование показателя» (коды приводятся в Приложении № 4 к Приказу).

В таблице появились новые графы. Слева от графы «Наименование показателя» (графа 2) находится графа «Пояснения» (графа 1), где бухгалтер должен указывать номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу. Заполнять эту графу следует составлять только при формировании годовой бухгалтерской отчетности. Тем самым выполнено требование ПБУ 4/99 о включении в отчетные формы указаний на раскрытие информации по тем статьям отчетности, к которым даются пояснения.

Сведения будут отражаться на отчетную дату указанного периода и на 31 декабря как предыдущего года, так и того, который ему предшествует. Для этого теперь предусмотрены три графы вместо двух. Можно предположить, что увеличение количества периодов, представляемых в балансе, позитивно отразится на процедуре и результатах анализа. Это позволит повысить уровень сопоставимости информации, которая содержится в финансовой отчетности. Такой вывод обусловлен тем, что в остальных финансовых отчетах информация полностью охватывает два и более периодов, а в балансе, как известно, представлена информация только на начало и конец отчетного периода. Теперь это несоответствие устраняется.

В таблице 1 приведены основные изменения, коснувшиеся содержания бухгалтерского баланса.

Таблица 1 – Сравнительный анализ актива бухгалтерского баланса

| | Форма бухгалтерского баланса, утвержденная Приказом Минфина России от 22.07.2003 № 67н | Форма бухгалтерского баланса, утвержденная Приказом Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н |
|--------------------------------------|--|--|
| Раздел 1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | |
| 1. | Незавершенное строительство | Исключена |
| 2. | - | Результаты исследований и разработка |
| 3. | Долгосрочные финансовые вложения | Финансовые вложения |
| Раздел 2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | |
| 4. | Запасы | Утвержденная форма не содержит расшифровку строки |
| 5. | Дебиторская задолженность (долгосрочная) и Дебиторская задолженность (краткосрочная) | Дебиторская задолженность |
| 6. | Краткосрочные финансовые вложения | Финансовые вложения |

Из раздела I «Внеоборотные активы» актива баланса исключена статья «Незавершенное строительство». При этом включена новая статья «Результаты исследований и разработок», что оправдано в связи с возросшим вниманием к инновационной деятельности организаций.

Однако с включением этой строки в баланс также возникает целый ряд вопросов, связанных с анализом финансового положения и финансовых результатов организации.

В российском бухгалтерском учете появляется новый вид долгосрочного актива, который ранее не существовал. Данный вид актива должен быть описан и классифицирован в бухгалтерском учете аналогично основным средствам, нематериальным активам, финансовым вложениям и др. Кроме того, название строки баланса «Результаты исследований и разработок» не соответствует ПБУ 17/02.

По статье «Основные средства» приводятся данные: об остаточной стоимости основных средств; о стоимости незавершенного строительства; величине выданных авансов и предварительной оплаты, предназначенной для целей финансирования работ по приобретению внеоборотных активов; стоимости земельных участков и объектов природопользования; стоимости некоторых других видов внеоборотных активов, предусмотренных ПБУ 6/01. В результате сумма показателей строки 120 «Основные средства» и строки 130 «Незавершенное строительство» теперь должна равняться группе «Основные средства». В случае если объекты основных средств в соответствии с ПБУ 6/01 по итогам работы за 2010 год были переоценены, то вступительные остатки в балансе за I квартал 2011 года будут отличаться от заключительных остатков 2010 года на сумму переоценки.

В соответствии с приказом Минфина РФ № 66н название строки «Долгосрочные финансовые вложения» сменилось на «Финансовые вложения».

В разделе II «Оборотные активы» теперь не приводится расшифровка по строке «Запасы».

В группу статей «Дебиторская задолженность» включают показатели, характеризующие величину как долгосрочной, так и краткосрочной дебиторской задолженности. При этом данное разграничение является обязательным в Пояснении к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках. Помимо этого в Пояснениях раскрывается информация о просроченной дебиторской задолженности.

Аналогично с разделом I «Краткосрочные финансовые вложения» стали просто «Финансовыми вложениями».

В таблице 2 рассмотрены основные изменения, коснувшиеся структуры пассива бухгалтерского баланса.

Таблица 2 – Сравнительный анализ пассива бухгалтерского баланса

| | Форма бухгалтерского баланса, утвержденная Приказом Минфина России от 22.07.2003 № 67н | Форма бухгалтерского баланса, утвержденная Приказом Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н |
|--|--|--|
| | Раздел 3. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ (*) | |
| 7. | Уставный капитал | Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) |
| 8. | - | Переоценка внеоборотных активов |
| 9. | Добавочный капитал | Добавочный капитал (без переоценки) |
| 10. | Резервный капитал | Утвержденная форма не содержит расшифровку строки |
| | Раздел 4. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | |
| 11. | Займы и кредиты | Заемные средства |
| 12. | - | Резервы под условные обязательства |
| 13. | Прочие долгосрочные обязательства | Прочие обязательства |
| | Раздел 5. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | |
| 14. | Займы и кредиты | Заемные средства |
| 15. | Кредиторская задолженность | Утвержденная форма не содержит расшифровку строки |
| 16. | Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов | Исключена |
| 17. | Прочие краткосрочные обязательства | Прочие обязательства |
| 18. | Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах | Исключена |
| * Для некоммерческих организаций раздел III носит название «Целевое финансирование». | | |

Раздел III «Капитал и резервы» в новой форме бухгалтерского баланса стал более компактным, в нем не представлены сведения о резервах, образованных в соответствии с законодательством и в соответствии с учредительными документами организации. Для оценки финансового положения организации важны данные о величине созданного организацией резервного капитала, а не о правовых основаниях его создания.

В разделе III «Капитал и резервы» баланса введен новый показатель «Переоценка внеоборотных активов». Указанную группу статей должны заполнять все организации.

Счет 83 «Добавочный капитал» предназначен для обобщения информации о добавочном капитале организации.

Проблема, которая возникает в процессе анализа данного счета, состоит в том, что он объединяет в себе два различных по своей природе

элемента добавочного капитала. В первом случае при переоценке активов может образовываться добавочный капитал, который не связан с текущей деятельностью организации и приводит к изменению всей массы ее собственного капитала вследствие действия нормативных актов (причем не только к увеличению, но и к уменьшению капитала). Во втором случае при продаже акций на рынке сверх номинальной цены полученный добавочный капитал формирует финансовый результат отчетного года, который возникает из-за изменения рыночного курса акций, связанного с результатами деятельности организации. Таким образом, можно говорить о том, что уже на стадии формирования отчетности появляется возможность выделять факторы экстенсивного и интенсивного характера, влияющие на изменение величины и структуры собственного капитала организации, а значит, нововведение позволит представлять инвесторам и кредиторам более качественную информацию.

Из раздела III исключена строка «*Целевое финансирование*», на основании проведенного анализа, сделан вывод, что коммерческие организации, как правило, по этой строке ставят прочерки. Она актуальна только для некоммерческих организаций. В связи с этим Приказ № 66н содержит отсутствовавшие ранее указания об особенностях формирования информации в разделе III бухгалтерского баланса некоммерческими организациями. В этих организациях раздел III носит название «*Целевое финансирование*». Вместо статей «Уставный капитал», «Добавочный капитал», «Резервный капитал» и «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» некоммерческая организация включает статьи «Паевой фонд», «Целевой капитал», «Целевые средства», «Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества», «Резервный и иные целевые фонды» (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).

В разделе IV «*Долгосрочные обязательства*» группа статей «Займы и кредиты» получила в новой форме название «*Заемные средства*».

Введена новая группа «*Резервы под условные обязательства*». По данной группе указываются суммы неизрасходованных резервов под условные обязательства (оценочные обязательства). Раскрывать информацию о таких резервах нужно в соответствии с требованиями ПБУ 8/2010. Речь в данном случае идет о величине резерва, а не о конкретной сумме расхода средств этого резерва. В качестве примера подобных видов резервов можно указать резервы под гарантийное обслуживание и гарантийный ремонт, под вывод объектов из эксплуатации, под обеспечение (покрытие) предъявленных к организации исков (претензий), вероятность взыскания которых является высокой, и т. п.

В разделе V «*Краткосрочные обязательства*» по группе статей «*Кредиторская задолженность*» также убирается детализация. В отличие от прежней формы в новой не представлена статья «*Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов*», поэтому данные о

наличии и движении этой задолженности должны представляться в Пояснениях в качестве одного из видов долгов кредиторам. Помимо этого в Пояснениях большой интерес для заинтересованных пользователей представляет новая информация, отражаемая в таблице «Просроченная кредиторская задолженность». Без использования этих данных невозможно объективно оценить платежеспособность и ликвидность организации, выработать комплекс мер по обеспечению ее финансовой устойчивости.

В составе показателей формы бухгалтерского баланса, введенной приказом Минфина России № 66н, отсутствует справка о наличии ценностей, учитываемых на *забалансовых счетах* организации. Теперь все эти ценности будут показываться в составе показателей отдельных разделов пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

На основании проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что бухгалтерский баланс стал более компактным, но при этом более удобным для внешних пользователей. В части, например, выделения отдельной статьи «Переоценка внеоборотных активов». Помимо этого теперь данные баланса можно просмотреть за два года сразу.

При этом и аналитикам переживать не стоит. В Пояснениях представлен значительный объем новой информации, существенно расширяющей информационные возможности бухгалтерской отчетности и позволяющей глубоко проанализировать и объективно оценить имущественное и финансовое положение организации.

Помимо этого все изменения, внесенные в баланс – это еще один шаг по сближению с МСФО.

Подводя итог всему вышесказанному, хочется привести слова Игоря Сухарева, начальника отдела методологии бухгалтерского учета и отчетности Департамента регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и отчетности Минфина России: «В целом по Приказу № 66н хочется сказать, что он не устанавливает новых нормативных требований. Этот документ о формах отчетности, то есть о том, как информация должна выглядеть. Он не вносит никаких новых требований, а скорее в какой-то степени уточняет некоторые прошлые требования. В основном вид форм приводится в соответствие с теми ПБУ, которые были приняты за все последние годы».[1]

Однако, все это пока теоретические выкладки. Как будет на практике, покажет время.

Библиографический список

1. Новое в нормативном регулировании бухгалтерского учета // «Экономика и жизнь». – 2010. – № 31.

2. Приказ МФ РФ № 66н от 2 июля 2010 г. «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=law;n=103394>

3. Ложников И. Промежуточная бухгалтерская отчетность в 2011 году [Электронный ресурс] / И.Ложников // Информационно – правовой портал Гарант. – 2011. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/article/315223/>

УДК 622.6

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УПРАВЛЕНИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА

Панасюк К.А.

Научный руководитель: доцент Валишевская Л.Г.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Экономическая политика государства осуществляется с помощью финансово-кредитных рычагов. Один из наиболее важных рычагов управления финансовой системы является финансовый контроль. В условиях, когда первостепенными задачами являются оптимизация финансового управления, усиление контроля над финансовыми потоками, повышение эффективности формирования и исполнения федерального бюджета и бюджета субъектов РФ, проблемным вопросом является эффективность государственного финансового контроля.

Структурным подразделением Минфина России, наделенным широкими контрольными функциями за полнотой поступления, целевым и экономным использованием государственных средств, является Федеральное казначейство, образованное в соответствии с Указом Президента РФ от 8 декабря 1992 г. № 1556 «О Федеральном казначействе». [1]

До реформы, которая проводилась 1 января 2005г. управление Федерального казначейства являлось структурным подразделением центрального аппарата Минфина и подчинялось Министру финансов РФ. В результате реформы казначейство было преобразовано в Федеральную службу.[2]

В соответствии со ст. 267 Бюджетного кодекса РФ Федеральным казначейством проводится предварительный и текущий контроль движения средств. В условиях сложных экономических преобразований контрольно-ревизионным аппаратом России в 2010 г. проведено почти 48 тыс. ревизий и проверок, в ходе которых выявлено различных финансовых нарушений на общую сумму 28,5 млрд руб., из них по федеральному бюджету - на 15 млрд руб.[5,с.5]

В 2010 году вступил в силу целый ряд нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность и Казначейства, и бюджетной системы в целом. Действует механизм on-line оценки текущего исполнения бюджета по всем министерствам и ведомствам, что дало возможность иметь предварительные итоги за январь 2011 г. На сегодняшний день до

министерств и ведомств не доведено лимитов на 22,9 млрд. руб., т.е. всего на 0,2% от всех расходов федерального бюджета 2010 г. [5,с.6]

Внедряемые в Казначействе новые подходы к корпоративному управлению очень важны. Использование Единой интегрированной информационной системе управления государственными финансами позволит решить проблему повышения эффективности бюджетных расходов, а использование информационной системы Федерального казначейства впоследствии поможет раскрыть эффективность любых видов расходов до любой детализации.

Для исполнения платежной функции Казначейству следует переходить к современным банковским технологиям. Комплексное взаимодействие Федерального казначейства и Банка России позволяет решить одну из приоритетных задач в рамках внедрения концепции «Электронное казначейство» — переход на безбумажный документооборот с клиентами территориальных органов Федерального казначейства и с подразделениями Банка России.

В свою очередь, это создало необходимые предпосылки для включения территориальных органов Казначейства России в систему Банковских электронных срочных платежей (БЭСП) Банка России в 79 субъектах РФ. Объем этих операций за период с июля 2009 по июль 2010 г. составил 3,4 трлн. руб., что в совокупности превышает треть от общей суммы годовых расходов федерального бюджета, осуществление указанных транзакций, как правило, не превышает одной минуты.[4,с.26]

В свою очередь, это дало возможность Федеральному казначейству и Банку России совместно реализовать в 2010 г. централизацию на Едином казначейском счете (ЕКС) средств, предназначенных для проведения операций и учета внебюджетных средств бюджетных учреждений. Это дало возможность существенно увеличить среднедневные остатки средств на ЕКС, а также снизить зависимость федерального бюджета как от привлечения дополнительных внешних и внутренних заимствований, так и от изъятия части средств суверенных фондов РФ (и в первую очередь Резервного фонда) для решения проблем бюджетной сбалансированности.

Перспективным направлением контрольной работы является развитие тематических проверок структурных подразделений, а также внедрение методов дистанционного контроля за деятельностью отделений УФК.

Для повышения эффективной деятельности финансового контроля в управлении Федерального казначейства необходимо:

- наличие единых законодательных норм и правовых документов: Федеральный закон «Об основах государственного финансового контроля», в котором найдут свое место отправные нормы контроля, осуществляемого ведомствами в сферах своего влияния. Следует внести изменения в Бюджетный кодекс РФ, разработать методические рекомендации по осуществлению внутреннего контроля, стандарты ведомственного контроля;
- применение мер принуждения к нарушителям бюджетного

законодательства, разработка классификатора, разделяющего нарушения на финансовые и процедурные, четкое разграничение понятий «нарушение» и «недостаток»;

- повышение профессионального уровня специалистов, участвующих в проведении контрольных мероприятий;
- внедрение принципов аудита эффективности;
- автоматизация процессов и процедур по основным направлениям развития системы внутреннего контроля и аудита.

В Федеральном казначействе реализуется масштабный проект под названием «Обучение базовым компьютерным навыкам функциональных специалистов и обучение IT-специалистов»; была создана Стратегическая карта Казначейства России на период до 2015 года, в которой Казначейство России представлено как динамично развивающаяся, надежная и передовая казначейская система; ведется реализация задач внедрения системы поддержки технологического обеспечения (СПТО), которая позволит повысить производительность труда на основе анализа и управленческого учета, позволит обеспечить контроль затрат на выполнение функций за счет получения любой аналитической информации по производимым операциям.

Из анализа выявлено, что, пройдя определенный путь развития собственных информационных систем, в Федеральном казначействе со всей остротой встает вопрос необходимости построения Единой интегрированной информационной системы управления государственными финансами.[3,с.32]

Первым шагом к построению Единой информационной системы управления государственными финансами может стать открываемый с 2011 г. в сети Интернет Единый официальный сайт Российской Федерации по размещению заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд а также система ведомственной аудиовидеоконференц-связи (АВКС).

В целях повышения уровня последующего контроля целесообразно, чтобы информация, полученная органами казначейства при осуществлении превентивного контроля, своевременно доводилась ими до органов, осуществляющих последующий контроль. Таким образом, можно будет говорить о системе, включающей все формы государственного финансового контроля.

Очевидно, что, принимая на себя новые функции, Казначейство России гарантирует качественное выполнение существующих, достигая этого через внедрение новых, самых прогрессивных технологий.

Задача Федерального казначейства — улучшить качество услуг в платежной сфере, сократить сроки на осуществление платежей, и соответственно, административные затраты, исключить потери, снизить бюджетные затраты за счет уменьшения ручных операций у администраторов и плательщиков.

Подводя итог, можно отметить, что первоочередной задачей Казначейства России было и остается постоянное повышение качества

выполняемых государственных функций через максимальную автоматизацию процессов, применение самых передовых и востребованных в мире технологий, упрощение административных и технических процедур, которые нашли свое отражение в Мероприятиях на 2010 г. по реализации стратегической карты Казначейства России. Благодаря этому, в настоящее время уровень развития Казначейства России уже довольно высок, следуя международным критериям оценки уровня развития Казначейства, разработанным специалистами Мирового банка.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ № 1556 «О Федеральном казначействе» от 08 декабря 1992 г. // Консультант Плюс [Электронный ресурс] / Консультант Плюс. – Электрон. дан. и прогр. – М.: Консультант Плюс, 1992-2011.- Яз. рус.
2. Постановление Правительства РФ N 703 «О Федеральном казначействе» от 1 декабря 2004 г. (с изменениями от 14 марта 2005 г., 11 ноября 2006 г.) // Консультант Плюс [Электронный ресурс] / Консультант Плюс. – Электрон. дан. и прогр. – М.: Консультант Плюс, 1992-2011.- Яз. рус.
3. Кузнецова Т.З. «Совершенствование казначейской работы»// Финансы.- 2009.- № 10. - С.31-34
4. Прокофьев С.Е. «Развитие системы взаимодействия Федерального казначейства и Банка России»// Финансы.- 2010.- № 12.- с.25-27
5. Артюхин Р.Е. «Казначейство России: стратегическое управление и информационные технологии»// Финансы.- 2010.-№3.- С.3-9

УДК 622.6

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН В ЦЕЛЯХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Гончарова К.С.

Научный руководитель: Домнина Н.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В условиях дефицита бюджетной системы РФ особое значение приобретает изыскание дополнительных финансовых ресурсов. При этом указанные источники необходимо искать не в повышении налоговой нагрузки на экономику. Основной путь увеличения доходов бюджета в нынешних условиях - улучшение налогового администрирования, совершенствование налогового законодательства в направлении закрытия лазеек для ухода от налогообложения.

На сегодняшний день одной из острейших проблем налогового администрирования является правильность формирования цен сделки для

определения налоговой базы. Одной из возможностей для занижения отпускных цен с соответствующим уменьшением налоговых обязательств является использование крупнейшими налогоплательщиками трансфертного ценообразования.

С помощью трансфертного ценообразования крупные корпорации, к которым, кроме нефтяников, можно отнести еще целый ряд отраслей российской экономики, занижали и продолжают занижать корпоративные цены, уменьшая тем самым налоговую базу и соответственно свои налоговые обязательства.

Использование трансфертных цен нужно холдингам для перераспределения финансовых потоков, установления жесткого контроля за движением финансовых ресурсов внутри корпораций. С помощью этих цен при необходимости осуществляется аккумуляция денежных средств или непосредственно в холдинге, или же в какой либо подведомственной структуре, которой предстоит финансирование крупных инвестиционных проектов.

В связи с этим следует бороться не с трансфертным ценообразованием как таковым, а с занижением цен в целях минимизации налогов, которое возможно не только внутри корпораций. Решение данной задачи возможно различными методами.

Во-первых, в системе налоговых отношений можно установить такие механизмы, которые делали бы невозможным занижение отпускных цен, в том числе используя в этих целях трансфертное ценообразование. Для этого в первую очередь предполагается внести поправки в Налоговый кодекс, существенно расширив понятие «взаимозависимые лица». Но прописать в Налоговом кодексе все возможные случаи взаимозависимости партнеров по бизнесу не возможно. Следовательно, проблема будет решаться через судебные инстанции, что еще более усложнит взаимоотношения государства и налогоплательщиков.

Во-вторых, даже в условиях установления четкой процедуры определения взаимозависимости партнеров по бизнесу проблема занижения цен решена до конца быть не может до тех пор, пока не будет четкого определения понятия рыночной цены. Именно от этого определения в значительной мере зависит успех совершенствования налогового администрирования. Уже в настоящее время проверять уровень «рыночности» цен в сделках налоговые органы могут не только в случаях поставок товаров, оказания услуг и выполнения работ между взаимозависимыми лицами, но и в ряде других случаев. В частности, при реализации внешнеэкономических сделок, при бартерном обмене, при превышении договорных цен над уровнем рыночных более чем на 20%.

Расплывчатость формулировки «рыночная цена» позволяет практически безнаказанно занижать контрактные цены и снижать тем самым налоговую базу, а в случаях экспортно-импортных операций - и размер таможенных платежей.

В настоящее время отсутствует законодательно установленная четкая методика определения рыночных цен, нормативно не определен также перечень официальных источников информации о рыночных ценах применительно к конкретным регионам и товарам. Отсутствие нормативных документов, и в том числе определяющих конкретные источники информации, способствует занижению ценовых параметров сделок не только в рамках вертикально интегрированных компаний. Главное здесь в том, что это дает возможность одним и тем же лицам, создав предприятия на территории Российской Федерации и в оффшорной зоне, практически самим себе продавать продукцию по установленным ими же заниженным ценам. А арбитражные суды, исходя из неопределенности положений Налогового кодекса (НК РФ), принимают, как правило, решения по определению ценовых параметров сделок в пользу налогоплательщиков, несмотря на явное занижение ими цен.

Налоговый кодекс не исключает возможность использования для определения рыночной цены официальных источников информации. Но в НК РФ нет ни слова о том, что конкретно понимается под этим термином. Не ясно, какие это источники, информация каких (государственных или местных) органов или коммерческих организаций может быть использована. НК РФ не определяет в качестве возможного источника и биржевые цены, в том числе и на российской товарной бирже. Поэтому, если решать проблему занижения цен через уточнение понятия «рыночная цена», то следует четко прописать в Налоговом кодексе право как налоговых органов, так и налогоплательщиков использовать информацию о ценах, содержащуюся в публикуемых общедоступных справочных изданиях о рыночных ценах, а также в биржевых котировках товаров, в том числе и на зарубежных биржах. Кроме этого, в налоговом законодательстве необходимо конкретизировать перечень источников информации о рыночных ценах, которыми должны пользоваться как налогоплательщики, так и контролирующие государственные органы.

Признавая вполне возможным и в определенном мере логичным совершенствование налогового законодательства в указанном направлении, следует признать, что имеются более эффективные способы борьбы с занижением цен сделки. Один из них состоит в том, чтобы налоговое и бюджетное законодательство не побуждало налогоплательщиков применять механизм занижения контрактных цен в целях минимизации налогообложения. Иными словами, в налоговом и бюджетном законодательстве, по возможности, не должны присутствовать положения, увязывающие размер уплаченных налогов с уровнем применяемых в сделках цен.

В первую очередь речь идет о необходимости ликвидации адвалорных ставок по тем налогам, где есть возможность использовать специфические ставки налогообложения. Еще несколько лет назад применение в России трансфертного ценообразования приобрело массовый характер в нефтяной

отрасли именно в связи с привязкой ставки налога на пользование недрами к отпускной цене добываемой нефти. Трансфертное ценообразование позволяло нефтяным компаниям резко минимизировать свои налоговые обязательства по данному налогу. С заменой налога на пользование недрами с 2002 года на налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и установлением его ставки в части нефти относительно объема ее добычи в натуральном выражении проблема трансфертного ценообразования в данной сфере себя исчерпала. В случае с НДПИ законодатели в борьбе с трансфертным ценообразованием пошли по более легкому пути, установив по нефти специфическую ставку налога сперва как временную меру, а затем сделав ее постоянной. Между тем в налогообложении нефтяной отрасли, которая дает в бюджет порядка 90% НДПИ, особенно важно учесть горно-геологические, экономико-географические, инфраструктурные и другие особенности и условия разработки месторождений, а также структуру запасов, их качество и многие другие условия и факторы добычи полезных ископаемых, а это возможно только если учитывать получаемые доходы и произведенные затраты, что неизбежно вызывает необходимость применения не специфических, а именно адвалорных ставок налогообложения.

С 2003 года устанавливается адвалорная составляющая по другому налогу - акцизу при производстве табачных изделий. Однако, данная производственная отрасль предполагает необходимость (в силу однородности производства) существование исключительно специфической налоговой ставки.

С введением адвалорной ставки налогоплательщики в целях минимизации налоговых платежей, воспользовались возможностями трансфертного ценообразования. Вместо ликвидации условий, способствующих занижению отпускных налогоплательщиками, законодатели пошли на усложнение налогового администрирования, введя в систему акцизного налогообложения табачных изделий понятие «максимальной цены».

Другую возможность использования механизма занижения цен для минимизации налогов создают налоговые льготы. До 2004 года такую возможность предоставляло законодательство по налогу на прибыль. При этом в данном случае не обязательно использовалось трансфертное ценообразование, поскольку цены занижались в «законных» пределах - до 20% при поставках через специально посредническую компанию, созданную в субъекте федерации по договоренности с органами власти на местах. Указанная компания, состоящая всего из нескольких сотрудников, получая продукцию по заниженным ценам, реализовала ее затем покупателю по обычной, рыночной цене и таким образом аккумулировала огромные суммы прибыли. Исходя из положений налогового законодательства, органы власти субъекта федерации освобождали данную компанию от уплаты налога на прибыль в региональный и местный бюджеты, получая взамен на основании

инвестиционного соглашения определенные суммы на развитие региона.

Яркими примерами подобного использования подобной схемы минимизации налоговых платежей являлись, в том числе и нефтяные компании. При этом доказать взаимозависимость вновь созданных компаний от вертикально интегрированной нефтяной компании было практически невозможно, поскольку юридически эти компании были созданы отдельными физическими лицами, никак формально не связанными с поставщиком и покупателем нефти.

Вместо решения проблемы законодатели выбрали наименее сложный путь разрушения подобных схем. Была ограничена сама возможность региональных и местных властей освобождать налогоплательщиков от уплаты налога на прибыль в соответствующие бюджеты. Региональные органы власти сохранили возможность лишь уменьшать ставку налога на прибыль в их бюджеты не более чем на четыре процентных пункта.

Предпринятые меры в определенной степени подорвали экономическую базу для применения заниженных цен. Применение схем сократилось, но сами схемы полностью не исчезли. Даже с учетом введенных ограничений отдельные компании и регионы Российской Федерации продолжили предоставлять налоговые льготы и получают от этого ощутимый экономический эффект.

Таким образом, существенное ограничение прав законодательных органов субъектов Российской Федерации по установлению дополнительных налоговых льгот не привело к желаемым результатам. Оно уменьшило масштабы налогового укрывательства, но не смогло кардинально решить проблему. Между тем данное положение существенно ограничивает возможности субъектов федерации (при полном отсутствии таких возможностей у муниципалитетов) в привлечении дополнительных инвестиций в экономику регионов путем создания благоприятного налогового климата в соответствующем регионе.

В связи с этим необходимо внести в Налоговый кодекс необходимые поправки, осуществив при этом комплекс мер, препятствующих использованию налоговых привилегий для решения чисто корпоративных интересов.

Во-первых, в целях создания муниципальным органам условий для налогового стимулирования привлечения инвестиций следует восстановить нормативы (ставку) отчислений от налога на прибыль в бюджеты муниципальных образований за счет соответствующего снижения ставки налога, уплачиваемого в бюджеты субъектов федерации (в региональные бюджеты).

Во-вторых, установить право региональных и местных органов власти уменьшать установленную федеральным законодательством ставку отчислений от налога на прибыль в региональные и местные бюджеты вплоть до полного освобождения от уплаты данного налога.

В-третьих, предусмотреть в федеральном законодательстве, что

налоговая льгота в форме снижения ставки налога на прибыль в части, зачисляемой в региональные и местные бюджеты, может предоставляться региональными и муниципальными органами исключительно тем налогоплательщикам, которые не только зарегистрированы и поставлены на налоговый учет на соответствующей территории, но и осуществляют на данной территории деятельность в сфере материального производства.

Мировая практика выработала несколько путей решения проблемы налоговых цен. Наиболее приемлемой для российской налоговой системы является использование в целях налогообложения директивных базовых цен, назначаемых государством. Указанные директивные цены должны устанавливаться по наиболее налогоемким товарным позициям. Для российской экономики и бюджетной системы таким товаром, безусловно, является нефть. Без решения проблемы формирования цен в целях налогообложения в этой отрасли невозможно перейти к рентному налогообложению и отказаться от специфической ставки НДС по нефти.

При расчете экспортной базовой цены нефти за основу могут быть взяты сложившиеся цены на мировых рынках. Эти цены следует применять и при расчете таможенной пошлины. Но при расчете внутренних базовых цен следует учитывать, что цены свободных продаж не всегда в полной мере отражают ценность нефти на внутреннем российском рынке в связи с широким применением трансфертных цен. В то же время возможности решения данной проблемы имеются. До формирования развитого российского рынка сырой нефти наиболее приемлемым вариантом является определение внутренней цены нефти на основе розничных цен нефтепродуктов. Розничные цены на бензин и дизельное топливо включаются в оперативную отчетность, формируемую Росстатом, и их значения хорошо контролируются, что минимизирует и количество дополнительных административных действий. В Российской Федерации соотношение между ценой на нефть свободного рынка и розничной ценой на бензин и дизельное топливо достаточно устойчиво и в среднем оно равно 0,22. Таким образом, для целей налогообложения расчетную цену нефти на внутреннем рынке можно принимать равной 0,22 от средневзвешенной розничной цены на основные светлые нефтепродукты — автомобильный бензин и дизельное топливо. Определение подобным образом цен на сырую нефть, кроме решения проблемы занижения отпускных цен, будет иметь еще один положительный момент. Это может явиться одним из сдерживающих факторов необоснованного роста розничных цен на нефтепродукты, который наблюдается в последние годы.

Таким образом, для увеличения доходов бюджета в нынешних условиях необходимо улучшить налоговое администрирование, совершенствовать налоговое законодательство в направлении закрытия лазеек для ухода от налогообложения.

Библиографический список

1. Митрофанов Р.А. Контроль цен по сделкам с участием оффшоров:

арбитражная практика // Налоговая политика и практика. 2010. № 4.

2. Непесов К.А. Налоговые аспекты трансфертного ценообразования: сравнительный анализ опыта России и зарубежных стран. М.: Волтерс Клувер, 2008.

3. Шаталов С.Д. Налоговая политика Российской Федерации в ближайшей перспективе // Финансы. 2010. № 7.

УДК 622.6

СПРАВЕДЛИВОСТЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Сеченова М.А.

Научный руководитель: Баранова Н.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Впервые принципы налогообложения были сформулированы в XVIII в. великим шотландским исследователем экономики и естественного права Адамом Смитом в его знаменитом труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.). Сегодня эти постулаты называют классическими принципами налогообложения.

Справедливость, вне всяких сомнений, относится к числу наиболее важных принципов налогообложения. Существует и такая точка зрения, в соответствии с которой принцип справедливости налогообложения вообще признается главным в ряду налоговых принципов, сформулированных А. Смитом.

Одной из приоритетных целей построения современного налогообложения является торжество принципа справедливости. Конечно, вполне можно согласиться с мнением, что справедливая система налогообложения - идеальная мечта любого общества, к которой человеческая цивилизация идет уже столетия. Несовершенство системы налогообложения неизменно вызывает и будет вызывать критику любых фискальных институтов общества, однако независимо от этого, поиски путей рационального, эффективного и справедливого налогообложения должны продолжаться.

Налогоплательщики часто и в очень разных ситуациях ссылаются на налоговую справедливость, однако преимущественно они связывают ее со снижением налоговой нагрузки либо с полным освобождением от налогов. В данном случае имеет место субъективная справедливость. Имеется и другое, объективное понимание налоговой справедливости, которое сводится к тому, что покрытие публичных расходов связано с необходимостью подбора источников доходов и справедливого распределения налоговой нагрузки среди экономических субъектов.

Справедливость давно уже признана основным принципом

законодательства, но вряд ли сейчас можно найти страну, где могут, не кривя душой, признать, что у них этот принцип нигде не остается затушеванным. В полной мере это относится и к налоговому праву. Не только в России, но даже в странах благополучной Европы граждане очень редко бывают довольны своей налоговой системой, причем в качестве основного недостатка чаще всего указывается именно ее несправедливость.

Категория справедливости с трудом поддается определению, соответствующая дефиниция отсутствует в отечественном законодательстве, при том что одноименный термин используется в нормативных правовых актах довольно широко. Данное обстоятельство обусловлено, в том числе и тем, что содержание термина «справедливость» может быть раскрыто с разных позиций.

Задача категорирования в данном случае осложняется и тем, что понимание справедливости может различаться, в зависимости от сложившихся в том или ином историческом периоде представлений о ней, которые корректируются под воздействием различных объективных и субъективных факторов. Известный русский ученый М.М. Алексеенко полагал, что стремление к справедливости должно сопровождать установление налогов, но «человеческая справедливость» относительна и зависит от социально-политического устройства.

Тема справедливости – вечная и неуловимая, как тема счастья. Надо заметить, что вообще о справедливости начинают говорить именно тогда, когда на наших глазах происходит огромная несправедливость, которая прямо или косвенно касается всех или почти всех.

Тезис о том, что жизнь – вещь несправедливая, давно стал расхожим. Более двух тысяч лет назад Аристотель назвал справедливость главной «общественной добродетелью», без которой невозможна нормальная человеческая жизнедеятельность. Он отмечал, что представления о справедливости присутствуют в обыденном сознании людей, хотя все судят о ней по-разному.

По мнению специалистов в иерархии ценностей на высшую ступень претендует лишь справедливость. Все остальные ценности соизмеримы с ней в той степени, в которой они справедливы. Благодаря своему распределяющему характеру она несет в себе элементы различения, разделения, и в то же время она способствует сочленению, согласованию разнородных воли и претензий, превращая общество в единое целое, основанное на сотрудничестве.

Если взглянуть в целом на исторический опыт развития социума, то можно насчитать не так уж много социальных проблем, от которых общество в буквальном смысле лихорадило практически на всех этапах его развития. Одной из этих проблем была, очевидно, проблема справедливости.

Понятие «справедливость» - одно из наиболее трудно определяемых, несмотря на то, что за справедливость пролито не меньше крови, чем за землю и золото. Все признают, что справедливость полезна и является

благом, у нее множество добровольных защитников, но когда дело доходит до конкретного определения сути этого феномена, то сразу заявляет о себе интерес и обнаруживается социальная позиция – в результате возникают диаметрально противоположные мнения. Трудность заключается в том, что понятие справедливость охватывает как абстрактную нравственную идею, так и реальное отношение, играющее огромную роль в управлении людьми.

Различные грани справедливости своеобразно актуализировались на тех или иных этапах исторической эволюции в соответствии с потребностями времени. Поскольку общество – система динамичная, то представления о справедливости менялись и во времени, значит, общечеловеческих критериев справедливости нет, они исторически и социально обусловлены.

Придя на Русь в XVII веке, слово «справедливость» за три века своей «русской истории» превратилось в многозначное понятие. На протяжении всего XIX века в рамках социально-философского дискурса происходило оформление каждого из его значений в самостоятельную, рационально обоснованную систему идей со своими теоретиками, принципами и критериями. Постепенно значения все более обособлялись, входя в конфронтацию друг с другом. Именно по этому не существует универсального понятия «справедливости», объединяющего все значения. Каждое из них образовывало отдельный «мир справедливости» – универсальный и самодостаточный, а попытка абсолютизации какого-либо одного значения разрушает исторически сложившиеся представления о справедливости.

В 80-е годы XX века в российском обществе созрел и оформился глубокий раскол в представлении справедливости, при этом наша отечественная и гуманитарно-правовая мысль «отвернулась» от проблемы справедливости. Трудно назвать какую-то серьезную книгу по этой проблеме, выпущенную за последние 20 лет, – именно когда проблема стоит едва ли не на первом месте в национальной повестке дня.

Справедливость в той или иной степени проявляется в политике, экономике, в сфере распределения, в повседневной жизни людей, и эти разнообразные и противоречивые проявления трудно разнести по четко определенным «рубрикам». Тем не менее, возможно выделение некоторых основных компонентов понятия «справедливость».

Что вкладывается в понятие «справедливость»? Понятие «справедливость» может рассматриваться в разных аспектах: социальном, экономическом, политическом, этическом и т.д. В нашем понимании справедливость – это основополагающий принцип жизни общества, зиждущийся на традиции и играющий роль одного из главных интегрирующих элементов общества.

В работе были затронуты лишь некоторые, важные аспекты проблемы справедливости. Ее решение имеет не только теоретическое, но и сугубо практическое значение. Очевидно, не нуждается в особых доказательствах

мысль о том, что любые проявления несправедливости в больше или меньшей степени дестабилизируют общество, служат источником конфликтов и социальных смут. Осознание несправедливости существующего строя способно быть детонатором социального взрыва. Именно несправедливое распределение общественных благ нередко приводит к социальным катаклизмам, революциям и войнам. Человечество должно осознать, что от справедливого распределения материальных и духовных ценностей зависит его будущее.

Библиографический список

1. Орехов А.М. Справедливость как базисный принцип устройства общества: путь к очевидности//Философия и общество.2010.№9. с. 60-73
2. Пирогов Г.Г., Ефимов Б.А. Социальная справедливость: генезис идей//Социс.2008.№9.с. 3-11
3. Дыльнова Т.В. К вопросу о функциях социальной справедливости//Вестник Московского университета. Серия 18. Социология и политология.2006.№1.с. 55-62
4. Гулевич О.А. Нормы справедливости: роль социального контекста//Вопросы психологии.2010.№5. с. 83-94
5. Урубкова И.А. Принципы справедливости и равенства в налоговом праве//Налоги и налогообложение.2010.№5. с. 69 – 72
6. Кучеров И.И. Справедливость налогообложения и ее составляющие (правовой аспект)//Финансовое право.2009. №4.
7. Верещагин С.Г. Принципы налогообложения и политически подходы к идее справедливости в налогообложении//Гражданин и право.2007.№9

УДК 622.6

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ТАРИФОВ НА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ

Сеченова М.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дранишникова В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Реформа ЖКХ стала сегодня одним из приоритетных направлений социально-экономических преобразований в России. В основе реформирования лежит тезис о переводе отрасли на самофинансирование путем переориентации бюджетного дотирования предприятий и организаций данной сферы на социальную поддержку конкретных потребителей, относящихся к малообеспеченным группам населения. Иными словами, это переориентация ЖКХ на рыночные условия.

Надежное и эффективное функционирование жилищно-коммунального сектора экономики жизненно важно для страны. Поэтому при его реформировании и дальнейшем развитии требуется в высшей степени ответственный подход к выявлению и решению имеющихся проблем, учету специфики этого сектора экономики и интересов всех участников производства и потребления жилищно-коммунальных услуг.

Жилищно-коммунальные услуги выступают основным объектом финансов жилищно-коммунального хозяйства. И если жилищные услуги могут быть рыночным товаром, то в сфере коммунальных услуг механизм спроса и предложения не действует. Три главных свойства коммунальных услуг (незаменимость, доступность и свойство насыщения потребностей) исключают их рыночный характер.

По изложенным причинам в коммунальной сфере цены теряют свой объективный характер и перестают быть измерителем полезности услуг, инструментом саморегулирования рынка. Государство регулирует установление цен на коммунальные услуги путем реализации тарифной политики.

Одной из главных проблем функционирующих муниципальных предприятий в сфере ЖКХ является как незаинтересованность хозяйствующих субъектов в повышении эффективности деятельности, так и наличие значительных возможностей злоупотребления экономической свободой.

Доказательством этого служит непомерный рост тарифов на ЖКУ, и в первую очередь, на вывоз и утилизацию ТБО. В этой связи возрастает актуальность экономически обоснованных тарифов, в т.ч. на услуги по сбору, транспортировке, утилизации и захоронению твердых бытовых отходов.

Основными целями введения экономически обоснованных тарифов являются:

- защита интересов потребителей;
- учет платежеспособного спроса потребителей услуг, их готовности и возможности оплачивать услуги соответствующего качества по установленной стоимости;
- определение потребности в финансовых средствах, обеспечение рационального планирования бюджета муниципальных образований;
- создание условий, при которых повышение тарифов до величины реальных затрат будет соответствовать повышению качества предоставляемых услуг и выполняемых работ до нормативных требований.

Анализ сложившейся системы формирования тарифов на услуги по вывозу и утилизации ТБО показал, что она существует практически в отрыве от реальных условий финансирования спецорганизаций, качества услуг и потребительских предпочтений. В этой ситуации зачастую происходит несоответствие оказываемого объема и качества услуг условиям договора на их предоставление.

В настоящее время действующие тарифы определяются на основе методики формирования тарифов, разработанной Институтом экономики ЖКХ, однако она является несостоятельной по следующим причинам.

Первым крупным блоком, лежащим в основе формирования тарифов, является определение экономически обоснованного тарифа, обеспечивающего возмещение затрат специализированных организаций (потребностей организации в средствах на развитие и социальные нужды), в то время как в основе формирования тарифов должна лежать трудоемкость оказываемых услуг.

Согласно методике, при нынешнем уровне дохода доля затрат на услуги по сбору, вывозу и утилизации ТБО в бюджете средней семьи должна составлять не более 0,3 - 0,5 %. Проведенные расчеты показывают, что данный показатель является завышенным, что позволяет сделать обоснованный вывод о том, что тарифы будут расти и дальше.

Таким образом, необходима экспертиза тарифов, которая позволяет оценить возможность и целесообразность снижения себестоимости или ее отдельных элементов. Результатом экспертизы тарифов является, с одной стороны, выявление, непроизводительных затрат, а, с другой, - резервов снижения себестоимости. Тем не менее, согласно статистическим данным за последние 10 лет, с каждым годом происходит повышение тарифов.

В настоящее время нет критериев, отражающих гарантированные государством стандарты качества условий проживания, соответственно — минимальную стоимость услуг. Тарифная политика и бюджетная помощь должны определяться на основе объективной оценки платежеспособности и затрат на достижение стандартов (а не действующих сейчас индексов прироста тарифов).

Продекларированный Федеральным законом № 210-ФЗ учет платежеспособности населения при формировании тарифов не реализуется на практике. Большинству специалистов не ясна технология оценки платежеспособности и не понятна процедура ее учета при расчете тарифов.

Очевидно, речь надо вести о системной оценке уровня доходов и платежеспособности всей совокупности семей, то есть основной части населения региона или города. Наблюдается четкая математическая зависимость доходов населения от экономического потенциала территории. В свою очередь имеет место зависимость структуры расходов семейного бюджета от уровня доходов семьи. Чем выше доходы населения, тем больше оно может платить за услуги, в т.ч. жилищно-коммунальные. Чем беднее семьи, тем больше своих доходов «проедают».

Возвращаясь к вышеизложенному, необходимо отметить, что на основе анализа практики оценки финансово-хозяйственной деятельности по сбору и утилизации ТБО должна быть разработана процедура постатейного планирования и учета затрат, формирования тарифов, а также сформирован комплекс нормативов-индикаторов для проверки обоснованности расчетов затрат и тарифов.

Разработанные методические рекомендации по формированию тарифов на услуги по уничтожению, утилизации и захоронению твердых бытовых отходов будут способствовать применению единообразного подхода и расчету обоснованной стоимости в процессе гармонизации взаимоотношений потребителей и производителей услуги, а также органов исполнительной власти на местах, обоснованному планированию бюджетных средств.

Внедрение такой работы даст возможность выявить около 20 % непроизводительных затрат при предоставлении услуг по сбору, вывозу и утилизации ТБО. Анализ непроизводительных затрат позволяет сформировать перечень мероприятий по их устранению и получению соответствующего экономического эффекта.

Таким образом, необходима двухуровневая система формирования тарифов. Базовой должна стать среднесрочная тарифная политика на 5-7 лет. Это позволит увязать тарифную политику с задачами развития и прогнозом платежеспособности, отразить в тарифах стоимость достижения конкретных параметров качества услуг. Среднесрочный период планируемой тарифной политики, соответствующий сроку окупаемости инвестиционных проектов, обеспечит прозрачность и привлекательность ЖКХ территорий для частного бизнеса.

Именно в этой плоскости необходимо искать решение проблемы принципиального методологического изменения подходов к ценообразованию в коммунальном секторе.

Полученные результаты научно-практического исследования целесообразно применить в целях упорядочения системы планирования, финансирования и ценообразования, а также в целях обеспечения сбалансированности финансирования всего жилищно-коммунального комплекса.

Библиографический список

1. Каменева Е.А. Специфика жилищно-коммунальных услуг как объекта финансовых отношений в ЖКХ//Финансы и кредит.2010.№22
2. Болдырева И.А.Уровневая структура финансового механизма сферы жилищно-коммунальных услуг//Финансы и кредит.2008.№ 38
3. Болдырева И.А. Направления структурного изменения финансового механизма сферы жилищно-коммунальных услуг//Финансы и кредит. 2007. № 36
4. Методические рекомендации по формированию тарифов на услуги по уничтожению, утилизации и захоронению ТБО. Институт экономики ЖКХ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.waste.ru>

ПРОБЛЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Моржакова Е.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дранишникова В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Термин «электронные деньги» (далее- ЭД) является относительно новым и часто применяется к широкому спектру платежных инструментов, которые основаны на инновационных технических решениях. Следствием этого является отсутствие единого, признанного в мире определения электронных денег, которое бы однозначно определяло их экономическую и правовую сущность.

При постановке задачи регулирования и правового определения электронных денег необходимо серьезное исследование данного вопроса, чтобы сделать однозначный вывод в пользу той или иной юридической конструкции.

На сегодняшний день нет четкого определения понятия «электронные деньги», их функций и классификаций. Общий подход был опубликован в мае 1994 года Европейским Центральным Банком (ЕЦБ) в рамках Европейской директивы по электронным деньгам, который не претерпел существенных изменений по настоящее время. ЭД здесь определяются как требование на эмитента, хранящееся в форме электронного файла на микропроцессорной карте или жестком диске компьютера. Экономисты ЦБ Японии вообще совместили все варианты определений в одно: ЭД - электронное средство платежа, хранящее электронную стоимость (или право требования стоимости).

Проведя анализ, мы определили особенности, которым должны соответствовать ЭД: предоплаченный характер, погашаемость в любой момент по требованию держателя и принятие в качестве средства платежа третьими лицами. Электронным деньгам свойственно внутреннее противоречие — с одной стороны они являются средством платежа, с другой — обязательством эмитента, которое должно быть выполнено в традиционных неэлектронных деньгах.

Вопрос отнесения электронных денег к деньгам, является приоритетным. Многие ученые считают, что ЭД нельзя отнести к деньгам и полноценно выполнять их функции они не могут, таким образом, в литературе их отождествляют с денежными суррогатами, что можно оспорить, показав, что все пять функций денег электронные деньги выполняют.

1. Средство обращения: Например, оплата антивирусного программного обеспечения ЭД «Яндекс.Деньги» – при нажатии кнопки

«Оплатить» мгновенно выдается серийный номер и программа, таким образом происходит встречное движение товаров и ЭД.

2. Функция сокровища (средство сбережения и накопления). Для функции накопления есть определенные предпосылки, так некоторые эмитенты электронных денег уже предоставляют аналоги депозитов для электронной наличности, выдают кредиты и прочее.

3. Средство платежа – это переходная функция, которая обозначает разрыв между движением денег и товара, или отсрочку платежа. Сегодня эмитенты начинают предлагать кредиты, оплату налоговых и судебных издержек, страхования, что однозначно приписывает данную функцию электронным деньгам.

4. Функция ЭД как меры стоимости, заключается в том, что ЭД выполняют эту функцию, выступая при этом знаком меновой стоимости.

5. Функция мировых денег. В реальном мире с данной функцией справляется в полной мере только доллар США, но если сравнивать с «WebMoney» WMZ (электронный аналог доллара в системе «WebMoney»), которые принимают к оплате во всем мире, то становится совершенно очевидно, что даже с этой функцией электронные деньги справляются.

На сегодняшний день преимущества электронных денег значительно перевешивают все их недостатки (см. табл.1), а при правильном подходе все те минусы, которые отмечаются учеными, будут сведены на нет, так как существует множество различных безопасных схем взаимодействия с системами электронных денег.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки электронных денег

| Преимущества | Недостатки |
|--|--|
| Высокая портативность | Отсутствие устоявшегося правового регулирования |
| Безопасность - защита от хищения, подделки, изменения номинала | Необходимость в специальных инструментах хранения и обращения; |
| Очень низкая эмиссия денег | Отсутствует узнаваемость |
| Момент платежа фиксируется электронными системами, человеческий фактор снижается | При физическом уничтожении носителя электронных денег, восстановить денежную стоимость владельцу невозможно |
| Превосходная делимость и объединяемость, качественная однородность | Теоретически возможны хищения электронных денег, посредством инновационных методов, используя недостаточную зрелость технологий защиты |
| Не нужно физически пересчитывать деньги | Средства криптографической защиты ещё не имеют длительной истории успешной эксплуатации |

Продолжение таблицы 1

| Преимущества | Недостатки |
|---|------------|
| ЭД не нужно пересчитывать, упаковывать, перевозить и организовывать спец. хранилище | |
| Невозможно укрыть средства от налогообложения | |
| Идеальная сохранность | |

Политика регулирования электронных денег в каждой стране индивидуальна. Одним из самых важных политических вопросов, связанных с электронными деньгами, является вопрос эмитента, а именно, определения перечня организаций, которые имеют право осуществлять в стране эмиссию электронных денег. И однозначного подхода в законодательствах стран мира по этой проблеме нет.

В ближнем зарубежье одной из первых стран разработавшей и принявшей постановление Национального (Центрального) Банка является Белоруссия, где единственный эмитент - Национальный Банк.

Украина наиболее серьезно озаботилась данными проблемами. И в 2008 году Национальный банк принял Положение, в котором четко закреплено эксклюзивное право украинских банков на эмитирование электронных денег.

В некоторых странах, например, во Франции, Гонконге, Корее и Малайзии считают, что существующие правовые рамки вполне позволяют решать проблемы, относящиеся к электронным деньгам. В Корее, Таиланде и Венесуэле законодатель придерживается иного мнения, считая необходимым принятие специальных законов с целью регулирования выпуска электронных денег. Мексика, Индия, Тайвань разрешают осуществлять эмиссию только банкам, а Сингапур ввел государственную монополию на эмиссию электронных денег.

Россия вступила на рынок электронных платежей в то время, когда во всем мире этот рынок уверенно и динамично развивался и регулировался. У нас по сей день отсутствует правовая регламентация отношений в сфере электронных денег. Вопрос регулирования начал рассматриваться Банком России в 1998г. и было разработано Указание “О порядке выдачи регистрационных свидетельств кредитным организациям – резидентам на осуществление эмиссии предоплаченных финансовых продуктов” от 3 июля 1998г. № 277-У. Затем принято Положение Банка России от 24 декабря 2004 г. № 266-П «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт». Но данных законодательных актов слишком мало. 10 марта 2010 г. был рассмотрен проект Федерального закона «О национальной платежной системе».

Согласно проекту Федерального закона понятие электронных денег,

следующее: «Электронные деньги - денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами, и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, может передавать распоряжения с использованием электронных средств платежа». Данное определение требует серьезных изменений, по сравнению с зарубежным опытом.

В настоящее время законопроект серьезно дорабатывается, поскольку в начальной версии он существенно сужает права плательщиков и потребителей платежных услуг, не оставляет шансов для развития сферы мобильных платежей и не отвечает современным технологическим реалиям.

Мы предлагаем следующие рекомендации, по регулированию электронных денег.

- ограничить состав эмитентов электронных денег в России до одного эмитента – ЦБ России;

- запретить участие в любом качестве в системах электронных денег финансовым организациям, зарегистрированным в оффшорной зоне;

- разработать и законодательно закрепить порядок выпуска, обращения и погашения электронных денег. Выпуск в обращение электронных денег должен производиться эмитентом на основании заключенных с держателем договоров.

- в целях повышения гарантии возврата потребителям денежных средств установить резервные требования на уровне 100% от суммы эмиссии электронных денег.

- необходимо разработать комплексную систему мер в сфере предупреждения и противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, так как серьезные различия в подходах к регулированию делают привлекательным использование электронных денег в криминальных целях: мошеннические операции, отмывание денег, уклонение от уплаты налогов.

- банки – участники систем электронных денег должны располагать адекватными техническими, организационными и процедурными средствами защиты для предупреждения, сдерживания и выявления рисков системы.

Реализация предложенных мер, в совокупности с экономическим ростом страны, повышением уровня благосостояния населения, развитием платежной инфраструктуры, позволит создать благоприятные условия для развития и использования электронных денег в России.

ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Калугина К.Э.

Научный руководитель: доцент Валишевская Л.Г

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Действующая в настоящее время система управления государственными финансовыми ресурсами не отличается отлаженным механизмом контроля, что приводит к неэффективному и нецелевому использованию государственных финансовых средств и не способствует сохранности товарно-материальных ценностей. Одной из основных причин является неопределенность (незаконченность) основных направлений организации ГФК. Не представлена в этой сфере и системная нормативная правовая база. Кроме того, до сих пор не отлажен порядок взаимодействия между органами государственного, аудиторского финансового контроля и правоохранительными органами.

Отсутствие единых методик и принципов осуществления государственного контроля приводит к несовместимости и несравнимости результатов контрольных мероприятий. Именно поэтому в ряде случаев результаты работы контрольных органов не позволяют дать общую объективную картину деятельности государства в части оценки реальной эффективности системы государственного финансового контроля.

В соответствии с российским законодательством государственный финансовый контроль включает в себя контроль за исполнением федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов, организацией денежного обращения, использованием кредитных ресурсов, состоянием государственного внутреннего и внешнего долга, государственных резервов, предоставлением финансовых и налоговых льгот и преимуществ. Оперативный контроль возложен на следующие государственные органы – Счётную палату РФ, Банк России, Министерство финансов РФ (Главное управление Федерального казначейства и Департамент государственного финансового контроля и аудита), Министерство РФ по налогам и сборам, ГТК РФ, контрольно-ревизионные органы федеральных органов исполнительной власти.

Федеральное казначейство осуществляет в основном контроль за не превышением:

- лимитов бюджетных обязательств, распределенных главными распорядителями (распорядителями) средств федерального бюджета между нижестоящими распорядителями и получателями средств федерального бюджета, над утвержденными им лимитами бюджетных обязательств;
- бюджетных ассигнований, распределенных главными

администраторами источников финансирования дефицита федерального бюджета между администраторами источников финансирования дефицита федерального бюджета, над утвержденными им бюджетными ассигнованиями;

– кассовых расходов, осуществляемых получателями средств федерального бюджета, над доведенными до них лимитами бюджетных обязательств и (или) бюджетными ассигнованиями.

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 08.04.04 № 198 Федеральная служба финансово-бюджетного надзора является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере, а также функции органа валютного контроля. Данная служба находится в ведении Министерства финансов Российской Федерации и ее основными функциями, в частности, являются:

– проведение ревизий и проверок правомерности и эффективности использования средств федерального бюджета, средств государственных внебюджетных фондов;

– проведение мероприятий по предупреждению, выявлению и пресечению нарушений законодательства Российской Федерации в финансово-бюджетной сфере.

Счетная палата Российской Федерации является постоянно действующим органом государственного финансового контроля, образуемым Федеральным Собранием Российской Федерации и подотчетным ему. Основными задачами Счетной палаты Российской Федерации, в частности, являются:

– организация и осуществление контроля за своевременным исполнением доходных и расходных статей федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов по объемам, структуре и целевому назначению;

– определение эффективности и целесообразности расходов государственных средств и использования федеральной собственности;

– оценка обоснованности доходных и расходных статей проектов федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов.

Из изложенного, следует, что фактически проверками эффективности использования бюджетных средств и имущества в настоящее время занимаются только Счетная палата Российской Федерации и некоторые региональные контрольно-счетные палаты.

Основы нормативно-правового регулирования взаимодействия контрольно-счетных органов Российской Федерации внутри страны были заложены при принятии Федерального закона «О Счетной палате Российской Федерации», где предусмотрено, что Счетная палата РФ обеспечивает единую систему контроля за исполнением федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов и контрольные органы Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, Федеральная служба безопасности Российской Федерации,

Служба внешней разведки Российской Федерации, правоохранительные органы, контрольные органы субъектов Российской Федерации, Центральный банк и Министерство финансов Российской Федерации и их контрольно-ревизионные органы, налоговые органы и иные государственные контрольные органы, органы внутриведомственного контроля обязаны оказывать содействие деятельности Счетной палаты, предоставлять по ее запросам информацию о результатах проводимых ревизий и проверок.

О результатах проведенных контрольных мероприятий Счетная палата информирует Совет Федерации и Государственную Думу, доводит их до сведения руководителей соответствующих федеральных органов исполнительной власти, предприятий, учреждений, организаций, а при выявлении нарушений законов, влекущих за собой уголовную ответственность, передает соответствующие материалы в правоохранительные органы.

Все контрольно-ревизионные органы в целях повышения эффективности организации работы по борьбе с правонарушениями в сфере экономики взаимодействуют на постоянной основе по вопросам: организации, проведения и реализации материалов ревизий (проверок), а также обмена информацией по укреплению законности в области финансовой, бюджетной и валютной политики Российской Федерации, разработки совместных методических рекомендаций, указаний при осуществлении контрольных функций, принятии совместных мер по единообразному применению финансового, бюджетного и валютного законодательства Российской Федерации.

Таким образом, эффективность деятельности государства во многом определяется тем, как оно распоряжается государственными ресурсами, находящимися в его распоряжении. Активизация государственного финансового контроля в настоящее время является стратегической задачей государства, подтверждением чему является принятие многочисленных нормативно-правовых и подзаконных актов. Однако обилие контрольных органов нередко порождает нездоровую конкуренцию, дублирование контрольных мероприятий и, как следствие, рост масштабов коррупционной среды, избыточное административное давление на экономику.

Библиографический список

1. Финансы: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Финансы и кредит» // Под ред. Г.Б. Поляка. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 703 с.
2. Владимиров В.В. «Об особенностях деятельности органов государственного финансового контроля в РФ» // Комментарии и консультации. - 2009. - С. 24-31.
3. Васильева М.Б. «О концепции государственного и муниципального финансового контроля»//Финансы и кредит.- 2009. - №44. - С 14-23.

4. Чехонадских Л. «Совершенствование методов государственного финансового контроля»// Проблемы теории и практики управления. - 2009.- №3. - С. 26-30.

УДК 622.6

ЛЖИВАЯ ПРАВДА ЖКХ НОВОКУЗНЕЦКА

Курбатова К., Гончарова К.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дранишникова В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

С конца 80-х годов и все 90-е годы фактически никто не занимался решением проблем в системе ЖКХ на государственном уровне, тем более на местном. Здесь можно провести аналогию с больным зубом – человек тянет до последнего, а когда все-таки приходится идти к врачу, зуб уже болит так, что не дотронешься.

Согласно опросу жителей города Новокузнецка (выборка 653 чел.) проблема низкого уровня обслуживания в данной сфере занимает 3 место.

На жилищно-коммунальную сферу ежегодно расходуется более 3,5 млрд. руб., что составляет 1/4 часть годового бюджета города. Весь жилищный фонд города составляет 15,5 млн. кв. м. жилья или 3574 дома, в том числе в муниципальной собственности находится 20 % жилищного фонда, 77 % в частной собственности и 3 % в государственной собственности. Третья часть площади жилищного фонда требует проведения капитального ремонта. В основном это дома постройки 1940 - 1960 г.г.

В настоящее время в Новокузнецке функционируют 63 управляющие компании, 190 ТСЖ и ЖСК, 8 компаний, осуществляющих вывоз и утилизацию ТБО. 85 % фонда обслуживают УК, 7,3% - ТСЖ и ЖСК, 7,7% жилищного фонда осталось на обслуживании муниципальных предприятий.

На проведение комплексного капитального ремонта и поддержания в исправном состоянии жилищного фонда города ежегодно требуется 370 - 400 млн. руб.

В результате анализа состояния жилищно-коммунального комплекса выявлены следующие проблемы: высокий износ жилого фонда и коммунальной инфраструктуры (нуждаются в замене водопроводные сети протяженностью 80% от общего объема; сети уличной канализации 70% общего объема; тепловые сети - 43%), неэффективное тарифное регулирование в сфере ЖКХ, низкий уровень инвестиций в коммунальное хозяйство, запутанность систем управления сферой ЖКХ, в том числе недостаточная ответственность и прозрачность работы управляющих компаний.

Все больше недовольств в Новокузнецке возникает по поводу резкого

роста тарифов, при отсутствии видимых изменений в обслуживании. В частности, в Новокузнецке в 2011 году тариф на холодной воды за куб. метр меньше, чем в Кемерово. А плата за аналогичную услугу без наличия приборов учета выше. В некоторой степени бОльшая стоимость куб.м. в Кемерово объясняется тем, что в столице Кузбасса преобладающая часть домов оборудована приборами учета. А ведь в Кемерово стоит дорогостоящее оборудование по очистке воды, в Новокузнецке же вода проходит самые обычные этапы очистки, то есть объяснить большую стоимость воды в Новокузнецке за человека нечем.

С величиной тарифа на горячую воду все проще, в нашем городе с 2009 года сохраняется тенденция роста стоимости тарифа, вне зависимости от того, есть ли счетчик или его нет. С 2009 года тариф за куб. метр горячей воды увеличился на 14%, а стоимость горячей воды с одного человека выросла на 37%. В Кемерово данная услуга стоит на порядок дешевле, и причем с 2009 года стоимость ее неуклонно снижается. Со счетчиком на 8%, без него на 46 %. Разница в стоимости на 2011 год со счетчиком равна 16 руб., а без прибора учета равна 143 руб.

Аналогичная ситуация с услугой водоотведения. В Кемерово наблюдается резкий рост стоимости, если в 2009 году, 1 куб. метр канализации стоил 3,60, то в 2011 году эта услуга стоит 10,14 руб., рост очевиден и равен 182 %, если же в доме не было прибора учета, то в 2009 году один человек платил 18 руб., в 2011 году он платит 40,1 руб., рост тарифа шокирует (122 %). Сравним с нашим городом. Услуга водоотведения с одного человека в Кемерово равная 40 рублям, составляет 1/3 стоимости данной услуги в Новокузнецке. Причем износ тепловых и канализационных сетей в обоих городах находится на одном уровне, а как объяснить данную дифференциацию в тарифах? Выходит, что горячая вода в Новокузнецке доходит до горожан если не с примесью золота, то с бронзой точно, а утекает из домов по бронзовым трубам уличной канализации...

Что касается стоимости отопления, здесь тариф за 3 года вырос в среднем на 20 %. В Новокузнецке на сегодняшний день отопление равно 11,25руб./м.кв., в Кемерово 11,58 руб./м.кв. Причем средняя температура воздуха в Кемерово ниже, чем в Новокузнецке, а затраты на оплату отопления одинаковы, что не скажешь о тарифах на водоснабжение.

При установлении тарифов на оплату услуг содержания и текущего ремонта дома оба города были солидарны, тарифы за 3 года имели необходимый обоснованный рост в среднем 20 %.

Стоимость текущего ремонта дома в нашем городе с 3,52 руб./кв.м. в 2009 году увеличилось до 4,25 руб./кв.м. в 2011. В столице Кузбасса с 2,30 руб./кв.м. до 2,86 руб./кв.м. За содержание дома на сегодняшний день новокузнецчане платят 8,61 руб./кв.м, стоимость выросла на 21 %, кемеровчане – 11,68 руб./кв.м. – по сравнению с 2009 годом платят больше на 39 %.

Теперь главное. Непонятным для многих горожан стало резкое и

самое, наверное, беспощадное повышение по статье «вывоз и утилизация ТБО». Еще в прошлом году многие в Новокузнецке платили 76 копеек с одного квадратного метра, а уже в этом утвердили тариф – 3 рубля 44 копейки! Тариф вырос практически в геометрической прогрессии, его рост равен 446%. Данное повышение эксперты «Городской Экономической Корпорации» объясняют следующим образом: «24,93 руб/м² это 100 % цена...», только не ясно, 100 % цена чего?. Оплата данной стоимости осуществлялась так: 70% оплачивал житель – это 17,5 руб/м.кв., а 30%=7,5 руб/м.кв. – это дотация, которая приходилась в основном на вывоз и утилизацию ТБО. Утилизация в 2010 году была равна 2,7 руб/м.кв., а вывоз – 1,3 руб/м.кв. Итого 4 руб/м.кв., из суммы дотации 4 рубля составляют 54 %, а поскольку дотацию отменили, надо быть готовым к такому серьезному повышению, объясняют нам эксперты городской экономической корпорации. В столице Кузбасса в первой половине 2010 года вывоз мусора стоил 3,52 руб/м.кв, но городская прокуратура Кемерово доказала необоснованность повышения тарифа и его снизили до необходимого уровня ю 0,79 руб/м.кв., на сегодняшний день она приблизилась к рублю. Чем наш город отличается от Кемерово? Ведь методика расчета тарифов во всех городах одинакова!

Плановый рост тарифов, установленный правительством, в размере 15%, как объясняют в Администрации Новокузнецка, касается только коммунальных услуг, т.е. это тепло, вода, свет. Так как Совет народных депутатов отменил все дотации из бюджета, управляющие компании, восполняют эти потери, ростом тарифов, т.е. в среднем еще те самые 20-30%, которые компенсировал бюджет. Как объяснить БОльший рост тарифов на холодную воду и водоотведение, если дотация по данным услугам была давно отменена и мы оплачиваем полный тариф?! Ясно одно, что в составлении тарифов оплаты жилищно-коммунальных услуг города Новокузнецка, без учета аппетитов УК и заинтересованных чиновников не обошлось.

Согласно проведенными нами расчетам (таблица 1) в среднем тарифы в Новокузнецке с 2009 года увеличились на 29 %, в Кемерово же на 73%. По сути, столь малый рост стоимости услуг в Новокузнецке объясняет лишь уровень заведомо высоких тарифов.

Тенденция повышения тарифов на ЖКУ сопровождается ростом и средней заработной платы, только размеры роста сравнению не подлежат. Среднемесячная реальная заработная плата в Кемеровской области с 2009 по 2011 год увеличилась лишь на 5,3 %. Вопрос, откуда горожанам брать деньги, на оплату жилищно-коммунальных услуг?

Как решение проблемы периодического резкого роста тарифов, шокирующего граждан, мы предлагаем:

- введение изменений в ЖК, который слишком лоялен, и допускает такой произвол в УК.
- совершенствование методик для расчета тарифов.

– организация контроля за обоснованностью роста тарифов.

И только в совокупности данные условия помогут решить лишь некоторые проблемы в сфере ЖКХ.

Помимо резкого увеличения тарифов, в ЖКХ есть проблема непрозрачности денежных потоков.

Помимо резкого увеличения тарифов, в ЖКХ есть проблема непрозрачности денежных потоков.

07. 10. 2010 года, вышло постановление правительства «Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами» говорит о том, что к концу ноября текущего года у всех управляющих компаний должен быть собственный Интернет сайт. На нем регулярно должна публиковываться информация о потоке финансовых средств, которые проходят через компанию. Жители должны знать, на что тратятся их деньги.

Специалисты считают, что законодательно обязать Управляющие компании предоставлять финансовую отчетность, но это лишь полумера. Нужно, чтобы кто-то контролировал её правдивость.

Проанализируем отчеты ООО «УК ЖКХ» в общем и в частности отчет по обслуживанию дома по адресу ул. Пржевальского 9.

Дома принимались на обслуживание данной управляющей компанией начиная с 2010г. (самое раннее 1 февраля 2010г). Остатки денежных средств предыдущих компаний, обслуживающих дома, передавались и не передавались.

Так, дом по ул. Пржевальского 9 принят на обслуживание с 1 февраля 2010 года. Остатки денежных средств предыдущей компании не передавались.

В целом можно отметить, что было запланировано в домах произвести в течение отчетного периода работ и услуг на сумму, во многом превышающей запланированный доход УК. В рассматриваемом доме было запланировано произвести работ и услуг на сумму 1 184133, 06 рублей. Из них 824676,19 рублей, согласно утвержденным тарифам, платеж собственников жилья, 289109,40 руб. – сумма городской дотации на жилищные услуги. если сложить данные суммы то получится 1113785,59 рублей, что на 70347,47 рублей меньше стоимости запланированных работ и услуг. Возникает вопрос: «Зачем же изначально планировать больше, чем может быть покрыто?» Вопрос остается без ответа.

Как утверждает компания поступление в полном объеме этих денежных средств должно обеспечить качественное содержание жилья, и осуществление целого ряда необходимых ремонтов. Однако план осуществления денежных средств на содержание и ремонт в прошедшем году ни в одном из домов не был осуществлен в полном объеме.

Жители выполнили свои обязательства в среднем на 76-78% (min - 53% (ул. Ватутина 11), max-92%(ул. Зыряновская 94) а городская власть в

виде бюджетной дотации – от 12 до 16 %.

Жители дома Пржевальского 9 выполнили свои обязательства лишь на 69% (общая сумма поступлений – 566657,45 руб.), городская власть – только 14% (общая сумма поступлений – 41631,40 рублей). Дополнительным доходом дома стали платежи организаций, арендующих общедомовые площади – 1686,67 руб. Какие именно организации не известно.

Всего на лицевой счет дома на содержание и ремонт жилья поступило 678 636,32 рублей, или 57% от запланированного. Но, если сложить 566657,45, 41631,40 и 1686,67 получится сумма – 609975,52 рублей, которая не равна поступившей сумме на лицевой счет. Таким образом, источник дохода в размере 68660,8 руб. остается не известным.

Итого УК ЖКХ выполнено работ и услуг по содержанию дома по ул. Пржевальского 9 на общую сумму 742912,18 руб. Это на 127847,26 рублей больше поступивших средств, на эту сумму дом получил беспроцентный займ от управляющей компании. Т.е. сама управляющая компания предоставила сама себе займ! Считаю это не корректной формулировкой также и потому, что не указано, что в сумму 742912,18 включен текущий ремонт, но не включен капитальный ремонт (63571,40 руб.)

Таким образом, остается множество вопросов по данным отчетам.

Возможные пути решения правдивости отчетности обслуживающих компаний:

1. Проведение обязательных аудиторских проверок.
2. Создание специального органа, контролирующего деятельность компаний.
3. Стандартизированная форма отчетности для населения.

Таблица 1 – Тарифы на оплату ЖКУ городов Кемерово и Новокузнецка

| Услуга | Город | Ед. измерения | Цена 2009 год | Цена 2010 год | Цена 2011 год | % роста (с 2009-2011) |
|---------------|-------------|----------------------|---------------|---------------|---------------|-----------------------|
| Холодная вода | Новокузнецк | руб./ м ³ | 11,16 | 11,25 | 12,71 | 39 |
| | | руб./чел. | 72,16 | 87,29 | 98,62 | 37 |
| | Кемерово | руб./ м ³ | 6,00 | 14,93 | 16,86 | 181 |
| | | руб./чел. | 30,00 | 74,65 | 75,49 | 152 |
| Горячая вода | Новокузнецк | руб./ м ³ | 33,04 | 33,31 | 37,64 | 14 |
| | | руб./чел. | 151,69 | 183,54 | 207,4 | 37 |
| | Кемерово | руб./ м ³ | 26,56 | 18,81 | 21,26 | -8 |
| | | руб./чел. | 132,8 | 94,06 | 63,78 | -46 |
| Водоотведение | Новокузнецк | руб./ м ³ | 7,50 | 7,57 | 8,55 | 14 |
| | | руб./чел. | 82,93 | 100,45 | 113,45 | 37 |
| | Кемерово | руб./ м ³ | 3,60 | 8,97 | 10,14 | 182 |
| | | руб./чел. | 18,00 | 44,85 | 40,10 | 122 |

Продолжение таблицы 1

| Услуга | Город | Ед. измерения | Цена 2009 год | Цена 2010 год | Цена 2011 год | % роста (с 2009-2011) |
|------------------|-------------|-----------------------|---------------|---------------|---------------|-----------------------|
| Тепловая энергия | Новокузнецк | руб./ м ² | 8,23 | 9,96 | 11,25 | 37 |
| | Кемерово | | 13,13 | 12,10 | 11,58 | -22 |
| Текущий ремонт | Новокузнецк | руб. / м ² | 3,52 | 1,93 | 4,25 | 21 |
| | Кемерово | | 2,30 | 2,53 | 2,86 | 24 |
| Содержание дома | Новокузнецк | руб. м ² | 6,29 | 9,94 | 7,61 | 21 |
| | Кемерово | | 8,40 | 10,34 | 11,68 | 39 |
| Вывоз мусора | Новокузнецк | руб. / м ² | 0,63 | 0,76 | 3,44 | 446 |
| | Кемерово | | | | | |

УДК 336.747

НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Арефьева Ю.А.

Научный руководитель: Дранишникова В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Общеизвестно, что безналичные платежи дают ряд неоспоримых преимуществ экономике: ускорение взаиморасчётов между экономическими субъектами, прозрачность платежей с позиций контроля и статистического учёта, прогнозирование объёмов денежных потоков для всех участников процесса, повышение уровня финансовой грамотности населения, снижение операционных издержек, повышение уровня безопасности расчетов, снижение уровня инфляции и т.д.

Несмотря на внушительный перечень преимуществ, проникновение безналичных платежей в структуру платёжной системы России остаётся очень низким, а сама модель использования безналичных платежей населением России крайне неэффективной. Так, на операции по снятию наличных приходится 90% от объёма всех операций по картам, в европейских же странах объём таких операций - в 3 раза меньше. Кроме того, техническая оснащённость системы безналичных расчетов в России выглядит просто плачевной, так как крайне мало торговых и сервисных организаций, оснастивших свои сети терминалами для приёма банковских карт, из которых львиная доля располагается в Москве и Санкт-Петербурге. Как результат, в нашей стране в 13 раз меньше POS терминалов, чем в США, и в 4 раза меньше, чем, например, во Франции, Италии или Англии. По показателю количества терминалов на миллион жителей страны статистика

такова: в Италии это 22 000 терминалов, в Швеции и Франции по 21 000 терминалов, в США и Швейцарии по 18 000 терминалов, в Англии 17 000 терминалов, а в России всего лишь 2 000 терминалов. Кроме того, больше 80% из выпускаемых в России банковских карт не имеют встроенного чипа и выпускаются на базе технологии только магнитной полосы, в то время как Европа активно переходит на микропроцессорные карты.

В этой связи, очевидна необходимость государственного вмешательства в данный сегмент экономики с рядом законодательных инициатив, направленных на стимулирование участников рынка безналичных платежей по созданию дополнительной новой инфраструктуры: это обязательное оборудование всех торговых точек и обслуживающих население государственных учреждений с целью оплаты госпошлин, налогов, штрафов и прочих государственных услуг непосредственно на месте, всех отделений естественных монополий (РЖД, Почта России, муниципальный транспорт и т.д.), платежными терминалами. Внедрение этих технологий могло бы сопровождаться определёнными налоговыми льготами, например, в виде фиксированного налогового вычета.

В то же время, государство в процессе создания Национальной платёжной системы (НПС) рассматривает несколько иные сценарии, целью которых является стимулирование рынка безналичных платежей не через создание дополнительной новой инфраструктуры, а через вывод на рынок нового социального банковского продукта, что приведет только к повышению конкуренции между существующими участниками рынка как на уровне платёжных систем, так и на уровне банков-участников этих систем. Предполагается создать такую новую платёжную систему, целью которой будет реализация быстрой и дешёвой передачи социальных выплат от государства к гражданину на базе платёжных банковских карт.

В настоящее время очевидна необходимость автоматизации экономических взаимоотношений между государством и различными социальными категориями граждан, в частности, в вопросах социальных выплат, льгот и т.д. Однако использование для обеспечения этих функций контролируемых западным капиталом платёжных систем представляется рискованным, т.к. в любой момент такую систему можно отключить, парализовав построенную на её основе систему социальных выплат. Кроме того, обеспечить государственный контроль над циркулирующей внутри платёжных сетей информацией практически невозможно.

Можно рассматривать два варианта создания Национальной платёжной системы. Первый вариант создания НПС предполагает построение банками-участниками совместно с государством полномасштабной системы выпуска и обслуживания нового типа карт для узкого сегмента государственных услуг, в котором присутствие частного или иностранного капитала невозможно: это оплата на месте государственных пошлин, перевод социальных выплат и пенсий, получение льгот и т.д. Этот вариант крайне дорогой, ресурсоёмкий, с очень длительным периодом

реального работоспособного внедрения. Однако следует учитывать прежде всего её надёжность, стабильность и оперативность социальных платежей. По сути это аналог глобальных действующих платежных систем только с ограниченными функциями.

Вместе с тем, даже создав национальный аналог зарубежных платёжных систем, государству, по всей видимости, не удастся обеспечить его полномасштабным рынком. Установка терминалов новой платёжной системы лишь в государственных учреждениях, осуществляющих в основном функцию зачисления гражданину социальных денежных средств и последующее снятие этих денежных средств и невозможность реализации основной функции карты (оплаты товаров и услуг) приведёт к тому, что граждане будут лишь снимать деньги с карты сразу после их начисления. Такая модель поведения граждан в использовании новых карт, с одной стороны, не способна привести к быстрой окупаемости системы, а с другой стороны, не в состоянии сформировать привычки к повседневному использованию новой карты. Совокупность этих факторов приведёт к проигрышу основным существующим платёжным системам. В таком случае, модель НПС не может быть построена на рыночных правилах, и её создатели и участники должны исходить из иных нефинансовых критериев оценки её эффективности и не прямых финансовых выгод от своего участия в ней. Например, обслуживая такую систему, банк-участник получает доступ к базе данных системы и может привлекать новых клиентов на свои банковские услуги. Однако, вопрос в том, как поступать, когда банк-участник извлечёт всех необходимых ему клиентов, может отказаться от своего участия, или, даже не отказавшись от участия, будет нести колоссальные издержки на обслуживании этой системы. Добиться эффективной координации и функционирования такой системы будет крайне проблематично. Не имея существенной прибыли от эксплуатации новой системы нельзя добиться её конкурентного развития. Кроме того, остаётся открытым вопрос о пополнении счетов новых карт, т.к. чтобы на карте появились деньги, нужно посещать банк, чтобы пополнить счёт. А если оператор такой платёжной системы будет обладать небольшим количеством офисов и банкоматов с функцией приёма наличных, то это уже создаст затруднения. Кроме того, оператору потребуется взимать комиссии за использование карты, чтобы обеспечить рентабельность платёжной системы. В этом случае за доступ к социальным функциям держателю карты придётся дополнительно платить. К недостаткам можно отнести и небольшое по сравнению с международными платежными системами количество точек приёма карт. Можно также утверждать, что создание новой платежной системы по типу уже существующих столкнется с весьма существенными препятствиями.

Второй возможный вариант развития национальной платёжной системы – это создание технического решения для социальных выплат на базе уже существующей платёжной инфраструктуры, или создание федерального эквивалента социальной карты москвича, или федеральной

карты россиянина. С помощью социальных карт граждане могут получать пенсии и выплаты на обычные банковские карты, а при установке терминалов в государственных учреждениях, оплачивать государственные услуги на месте их оказания. Например, водители смогли бы более оперативно оплачивать штрафы. В этом случае неправомерно говорить о создании НПС, т.к., во-первых, данная карта будет фактически принадлежать одной из самых распространенных у нас платёжных систем (VISA или MasterCard), а уполномоченный банк просто сдаст россиянину эту карту в аренду. Все операции по оплате и начислению денежных средств будут проходить через вычислительный центр платёжной системы VISA или MasterCard, а также процессинговый центр банка-участника. Во-вторых, вся инфраструктура по обслуживанию этих карт уже создана и принадлежит банкам. Другими словами, создание федеральной карты россиянина является обычным выпуском новой банковской карты с микрочипом и рядом дополнительных функций социальной направленности. Подобных карт на рынке достаточно много. Проект создания подобной карты не может называться НПС. Скорее всего, это лишь механизм, позволяющий переводить социальные выплаты россиянам с промежуточных лицевых счетов граждан в различных фондах (например, фонда социального страхования) на карточные счета тех же граждан в банк.

Создание федеральной социальной карты на базе существующей платёжной инфраструктуры будет иметь те же недостатки, что и в первой модели. Самый большой риск связан с элементарной возможностью отключения карты и остановки платежей в случае невозможности договориться с платёжной системой (VISA или MasterCard) по условиям обслуживания или нежеланием по тем или иным причинам платёжной системы (VISA или MasterCard) проводить дальнейшее сотрудничество по такому проекту. Альтернативой могло бы стать создание такого механизма функционирования этой карты, который бы предполагал её реализацию на базе любой функционирующей в стране платёжной системы. В этом случае, даже при отказе одной системы обслуживать карты, всегда можно использовать возможности другой системы.

В течение последних двух лет достаточно интенсивно шел процесс подготовки к созданию новой модели НПС. В кругу специалистов обсуждались варианты моделей НПС, концепции ее формирования, был подготовлен проект закона «О Национальной платежной системе», проведена серия совещаний. На необходимость создания НПС указывал и Президент РФ Медведев Д.А. В связи с этим, законопроект «О Национальной платежной системе» был представлен в Государственную Думу в ноябре 2010 года, а 10 декабря уже был принят в первом чтении, но документ имеет существенные недоработки. Параллельно в научных кругах продолжается процесс разработки новой модели НПС.

В заключение стоит сказать, что создание прочного фундамента для построения отвечающей современным требованиям и эффективной

Национальной платежной системы даст России возможность полностью реализовать положительный потенциал банковского сектора и повысить эффективность национальной экономики.

УДК 336.717.11

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ИМУЩЕСТВА БАНКА, ПРИБРЕТЕННОГО ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ СДЕЛОК ПО ДОГОВОРАМ ЗАЛОГА

Стрекалова С.А.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Проблема по урегулированию проблемной задолженности актуальна для большинства банков. В связи с этим им приходится вести учет операций по прекращению обязательств кредитного характера имуществом, полученным в залог, при признании торгов по реализации заложенного имущества несостоявшимися. Рассмотрим основные аспекты учета такого имущества.

В соответствии со ст. 334 ГК РФ в силу залога кредитор по обеспеченному залогом обязательству (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя), за изъятиями, установленными законом. Залогодержатель имеет право получить на тех же началах удовлетворение из страхового возмещения за утрату или повреждение заложенного имущества независимо от того, в чью пользу оно застраховано, если только утрата или повреждение не произошли по причинам, за которые залогодержатель отвечает. Залог возникает в силу договора.

Имущество, приобретенное банком-кредитором в результате осуществления сделок по договорам залога (в случае признания торгов по его реализации несостоявшимися), отражается в балансе банка-кредитора по покупной стоимости (с учетом НДС).

Согласно ст. 350 ГК РФ при объявлении несостоявшимися повторных торгов залогодержатель вправе оставить предмет залога за собой с оценкой в сумме не более чем на 10% ниже начальной продажной цены на повторных торгах.

Средства, полученные в результате оприходования имущества, в случае если по залогодателю не возбуждено конкурсное производство, направляются на погашение требований по кредитному договору.

Если залогом имущества должника обеспечиваются требования конкурсного кредитора по кредитному договору, то согласно Федеральному

закону от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» из средств, вырученных от реализации предмета залога:

- 80% направляются на погашение требований конкурсного кредитора по кредитному договору, обеспеченному залогом имущества должника, но не более основной суммы задолженности по обеспеченному залогом обязательству и причитающихся процентов;

- оставшиеся средства направляются на специальный банковский счет должника, из них:

- 15% от суммы, вырученной от реализации залога, - для погашения требований кредиторов первой, второй очереди, в случае недостаточности иного имущества должника - для погашения указанных требований;

- оставшиеся средства - для погашения судебных расходов, расходов по выплате вознаграждения арбитражным управляющим и оплаты услуг лиц, привлеченных арбитражным управляющим в целях обеспечения исполнения возложенных на него обязанностей.

В соответствии со ст. 319 ГК РФ если сумма средств, полученная в результате реализации залогового имущества, недостаточна для исполнения денежного обязательства в полном объеме, то при отсутствии в условиях договора иного порядка в первую очередь погашаются издержки кредитора по получению исполнения, затем - проценты, а оставшейся частью - основная сумма долга. Очередность, определенная в кредитном договоре, если это предусмотрено, может быть изменена, о чем уведомляется заемщик.

При признании торгов по реализации имущества несостоявшимися оно принимается на баланс банка, и тогда очередность погашения задолженности за счет предмета залога, если по залогодателю не возбуждено конкурсное производство, аналогична изложенной в предыдущем абзаце. Но в этом случае за счет залогового имущества могут быть погашены также затраты, связанные с хранением и реализацией залога, штрафы (пени).

Если залогом имущества должника обеспечиваются требования конкурсного кредитора по кредитному договору, то при принятии имущества на баланс банка в случае признания торгов по его реализации несостоявшимися погашению за счет предмета залога подлежит сумма задолженности по процентам и основному долгу. Штрафы и пени за счет суммы, полученной от принятия к учету предмета залога, погашению не подлежат.

Оставшаяся задолженность и штрафы будут удовлетворены в следующем порядке:

- денежные средства, предназначавшиеся для погашения требований кредиторов 1 и 2 очереди и оставшиеся на специальном банковском счете должника после полного погашения таких требований, направляются на погашение части обеспеченных залогом имущества должника требований конкурсных кредиторов, не погашенной из стоимости предмета залога в связи с удержанием части стоимости для погашения требований кредиторов первой и второй очереди;

– денежные средства, оставшиеся после полного погашения требований кредиторов первой и второй очереди, требований кредитора, обеспеченных залогом реализованного имущества, включаются в конкурсную массу;

– денежные средства, оставшиеся после полного погашения судебных расходов, расходов на выплату вознаграждения арбитражным управляющим и оплату услуг лиц, привлеченных арбитражным управляющим в целях обеспечения исполнения возложенных на него обязанностей, включаются в конкурсную массу;

– не удовлетворенные за счет стоимости предмета залога требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника, удовлетворяются в составе требований кредиторов третьей очереди.

Имущество, приобретенное в результате осуществления сделок по договорам залога, а также полученное в результате признания торгов несостоявшимися, до принятия кредитной организацией решения о его реализации или использовании в собственной деятельности принимается к учету на счет 61011 «Внеоборотные запасы» на дату принятия имущества по акту приема-передачи. Банк России не устанавливает ограничений на сроки реализации залогового имущества и нахождения его на данном счете, однако с 1 июля 2011 года Банк России будет требовать от банков создания резервов на возможные потери по имуществу, не используемому в основной деятельности. Величина резервов будет зависеть от срока его нахождения на балансе кредитной организации: если актив не реализован в течение года, коэффициент резервирования должен составлять не менее 10%, более двух лет – не менее 35%, свыше трех лет – не менее 75%.

При недостаточности покупной стоимости предмета залога для покрытия всей задолженности, если завершены все возможные процедуры истребования и отсутствуют иные источники погашения, обязательства могут быть погашены за счет резерва на возможные потери в порядке, определенном инструкциями положений Банка России от 26.03.2004 № 254-П и от 20.03.2006 № 283-П и процедурами, предусмотренными внутренними документами банка.

Если реализация имущества происходит по решению суда (в т.ч. при проведении процедуры банкротства в соответствии с законодательством РФ), то согласно п. 4 ст. 161 НК РФ налоговая база по НДС определяется с учетом положений ст. 40 НК РФ, а сам налог исчисляется и уплачивается налоговым агентом. Налоговыми агентами признаются органы, организации или индивидуальные предприниматели, уполномоченные осуществлять реализацию указанного имущества. Налоговая база по НДС при реализации предметов залога исчисляется по правилам, установленным п. 2 ст. 154 НК РФ, согласно которому при реализации товаров (работ, услуг) по товарообменным (бартерным) операциям, реализации товаров (работ, услуг) на безвозмездной основе, передаче права собственности на предмет залога залогодержателю при неисполнении обеспеченного залогом обязательства,

передаче товаров (результатов выполненных работ, оказания услуг) при оплате труда в натуральной форме налоговая база определяется как стоимость указанных товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из цен, определяемых в порядке, аналогичном предусмотренному ст. 40 НК РФ, с учетом акцизов (для подакцизных товаров) и без включения в них налога.

В соответствии с п. 1 ст. 168 НК РФ при реализации товаров налоговый агент, указанный в п. 4 ст. 161 НК РФ, дополнительно к цене реализуемых товаров обязан предъявить к оплате покупателю этих товаров соответствующую сумму НДС.

Учитывая, что в рассматриваемом случае торги признаны несостоявшимися и банк оставляет основные средства за собой, НДС исчисляется и уплачивается в бюджет залогодателем за счет собственных средств (в ситуации с банкротством таким лицом будет выступать должник в лице конкурсного управляющего).

Суммы уплаченного НДС банк, использующий положения п. 5 ст. 170 НК РФ, относит на расходы, уменьшая налоговую базу по налогу на прибыль в момент ввода объекта основных средств в эксплуатацию (при наличии счета-фактуры).

В соответствии с п. 10 ст. 251 НК РФ денежные средства и имущество, поступившее в счет погашения обязательств по кредитному договору, не включаются в налоговую базу по налогу на прибыль. Так как согласно п. 1 ст. 256 НК РФ, амортизируемым признается имущество, которое находится у налогоплательщика на праве собственности, используется им для извлечения дохода и включено в амортизационную группу в соответствии со сроками его полезного использования (ст. 258 НК РФ), и если банк принимает решение об использовании основных средств в собственной деятельности или начинает сдавать их в аренду, то в дату принятия решения об использовании имущества основные средства должны быть учтены в составе амортизируемого имущества.

Следует обратить внимание, что если в качестве реализации залога получено недвижимое имущество и оно используется в основной деятельности, то независимо от регистрации прав на него должен уплачиваться налог на имущество. В соответствии с письмом Минфина России от 06.09.2006 № 03-06-01-02/35 (указанная позиция подтверждается решением ВАС РФ от 17.10.2007 № 8464/07 и определением ВАС РФ от 14.02.2008 № 758/08), если объекты недвижимого имущества, права на которые длительное время не регистрируются в соответствии с законодательством, фактически используются организацией для производства продукции, оказания услуг или управленческих нужд, указанное имущество должно облагаться налогом на имущество организации, иные факты будут рассматриваться как уклонение от налогообложения.

Библиографический список

1. Катаева Т.И. Учет в банках: учебник. / Т.И.Катаева – М.: ИД

«ФОРУМ»: ИНФРА–М, 2009. – 576 с.

2. Методики бухгалтерского учета банковских операций: метод. пособие. – М., 2010. – 344 с. – (Библиотека журнала «Бухгалтерский учет в кредитных организациях»).

3. Чекмарев Е.А. Учет внеоборотных запасов // Бухгалтерский учет в кредитных организациях. – 2009. - №9. – С.24-42.

УДК 622.6

ОПТИМИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ С НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКАМИ (НА ПРИМЕРЕ Г.НОВОКУЗНЕЦКА)

Скотникова Ю.В.

Научный руководитель: Баранова Н.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Актуальность исследования состоит в том что, от взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками зависит количество поступления налогов, а так же период их поступления.

Цель работы – оптимизация взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками.

Объектом исследования является налоговые органы, предметом – взаимодействие налоговых органов с налогоплательщиками.

В соответствии с пп.4 п.1 ст.32 НКРФ «Налоговые органы обязаны бесплатно информировать (в том числе в письменной форме) налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов о действующих налогах и сборах и о принятых в соответствии с ним нормативных правовых актах, порядке исчисления и уплаты налогов и сборов, правах и обязанностях налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов, полномочиях налоговых органов и их должностных лиц, а так же предоставлять формы налоговых деклараций (расчетов) и разъяснять порядок их заполнения». Исходя из данной статьи проблемы по взаимодействию налоговых органов и налогоплательщиков должны быть минимальны, т.к. при любом возникающем вопросе налогоплательщик может получить доступное разъяснение в налоговой инспекции. Однако, ситуация в г. Новокузнецке и в целом по Российской Федерации, совершенно иная. Налоговая грамотность населения находится на низком уровне, сотрудники налоговых органов в свою очередь не стремятся доступно разъяснять налогоплательщикам их права и обязанности. В следствие чего возникает «конфликтный замкнутый круг»: налогоплательщики не хотят платить налоги, они не видят в этом ничего полезного для себя; налоговые органы пытаются всеми законными способами изъять суммы налогов, принадлежащих государству.

В г. Новокузнецке для решения проблемы одностороннего взаимодействия между налоговыми органами и налогоплательщиками предпринимаются следующие меры: во всех инспекциях города оформлены стенды, на которых размещается информация о текущих изменениях налогового законодательства, сроках уплаты налогов и мерах ответственности за их неуплату или несвоевременную уплату, а также образцы заполнения бланков декларации и чистые бланки декларации. Есть сайт налоговой инспекции точка доступа которого www.nalog-42.ru, в котором присутствуют оригиналы нормативных правовых документов. Однако это не решает проблемы. На стендах практически невозможно найти нужную информацию, вся информация труднодоступна для восприятия; отсутствуют полные комплекты чистых бланков деклараций, отсутствуют разъяснения к их заполнению. Для поиска полезной информации на официальном сайте необходимо отлично разбираться в различных структурах сайта, а так же иметь юридическую подготовку, поскольку информация размещенная на нем представляет выдержку нормативно-правовых актов.

В результате изучения налогового законодательства, работы налоговых инспекций на примере г. Новокузнецка были разработаны следующие направления по оптимизации взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками:

1. Создание положительного имиджа налогового инспектора. Составление психологического портрета идеального налогового инспектора, разработке своеобразного кодекса налогового инспектора (сформировать критерии оценки внешнего вида, отношения к налогоплательщику, к труду, к себе). Работа с психологами направленная на выявление сотрудников, которые изначально не способны работать в непосредственном ежедневном контакте с налогоплательщиками.

2. Улучшение качества информационного обслуживания. Создание памяток налогоплательщиков; статьей агитационного характера, направленные на повышение налоговой культуры; информация об интернет-сайтах, на которых можно получить реальную помощь по налоговой тематике и непосредственная реконструкция сайта налоговой инспекции, в которой бы присутствовала понятная для налогоплательщика информация. Пропаганда контакт-центр, который открылся в ноябре 2010г. в г. Кемерово, по оказанию справочно-информационных услуг налогоплательщикам - физическим лицам по имущественным налогам (транспортный налог, налог на имущество, земельный налог).

3. Социальная работа. Сотрудничество с образовательными учреждениями для популяризации налоговых знаний среди молодежи. В школах и средних специальных учебных заведениях проводить специальные курсы по теории и практике налогообложения России. Проведение семинаров с налогоплательщиками, по разъяснению вопросов недостаточно четко изложенной информации в документах и вызывающие сомнения.

В результате реализации данных направлений ожидается повышение качества обслуживания налогоплательщиков, снижение количества конфликтных ситуаций, повышению налоговой грамотности населения, снижение очередей в налоговых инспекциях. И как следствие увеличение и своевременность поступлений налогов в бюджет государства.

УДК 622.6

РАЗВИТИЕ МЕСТНЫХ БАНКОВ ГОРОДА НОВОКУЗНЕЦКА

Дубинин А.С.

Научный руководитель: к.э.н. Дранишникова В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В настоящее время в Кемеровской области работают 8 региональных банков (Бизнес-Сервис-Траст, Кемсоцинбанк, Кузбасский Губернаторский Банк - Банк Кузбасса, Кузбассхимбанк, Кузнецкбизнесбанк, НОВОКИБ, Новокузнецкий Муниципальный Банк, Тайдон), 28 филиалов банков, головные организации которых находятся в других регионах и 10 отделений Сберегательного банка Российской Федерации. Крупнейшими местными банками в Кемеровской области стал Новокузнецкий муниципальный банк и Кузнецкбизнесбанк.

Рассмотрим их состояние на 1 апреля 2011 года.

Новокузнецкий муниципальный банк относится к числу средних российских региональных банков по величине и объемам операций. Он имеет сильные позиции в банковской системе Кемеровской области. По объему активов, которые составляют 13 млрд. руб., банк занимает 179 место в России и 1 среди региональных банков, с долей в 43%. Банк имеет 14 офисов в 8 городах Кемеровской области, а также более сотни банкоматов. Численность персонала — 470 человек.

Кредитный портфель Новокузнецкого муниципального банка для предприятий малого и среднего бизнеса составил 8 млрд. рублей (151 место по стране).

Кредитный портфель, на четверть состоящий из ссуд частным лицам, занимает 72% активов-нетто, значительная часть активов представлена капитальными вложениями и основными средствами, доля которых 13%. Банк агрессивно привлекает средства физических лиц во вклады — депозитами и счетами частных клиентов обеспечивается 70% ресурсной базы. На внутреннем рынке Новокузнецкий муниципальный банк традиционно выступает нетто-заемщиком.

По финансовым показателям АКБ НМБ ОАО удерживает 3—4 места среди банков Сибирского региона. Объем кредитов, выданных клиентам, составил 6,4 млрд. руб. для юридических лиц и 1,7 млрд. руб. для

физических лиц; доля просроченных возвратов - менее половины процента. В числе основных направлений деятельности банка выделяются:

- кредитование юридических и физических лиц;
- привлечение вкладов физических и юридических лиц;
- расчетно-кассовое обслуживание предприятий и населения.

Банк активно работает с населением и развивает ипотечное кредитование, которое является одним из приоритетных направлений в стратегии развития. АКБ НМБ ОАО, работая совместно со своим основным акционером компанией «Южкузбасстрой», является одним из крупнейших инвесторов на рынке недвижимости региона.

Корпоративная клиентская база характеризуется высокой степенью концентрации по отраслевому признаку – значительная доля привлеченных средств приходится на девелоперские компании, и не затрагивает главные сегменты экономики области – угледобывающую и металлургическую отрасли.

Одним из ключевых факторов, ограничивающих рейтинг Новокузнецкого муниципального банка, является невысокая диверсификация источников фондирования. Среди всех обязательств наибольшую долю составляют депозиты физических лиц (70%), что является фактором риска, определяемым зависимостью уровня фондирования от поведения вкладчиков в кризисных ситуациях.

Кроме того, по своему клиентскому составу деятельность банка ограничена региональным масштабом деятельности, осуществляет свои операции только в одном регионе – Кемеровской области.

Второй по значимости банк города Новокузнецка – Кузнцкбизнесбанк.

Кузнецкбизнесбанк уверенно входит в 10-ку крупнейших банков Кемеровской области среди всех кредитных организаций, и занимает второе место среди местных с долей активов среди региональных банков в 24%. Банк, с активами в 7 млрд. рублей занял 265-е место по стране. Сеть продаж и обслуживания Кузнецкбизнесбанка насчитывает 11 дополнительных офисов и 3 операционные кассы, сосредоточенные в различных уголках Новокузнецка. Среднесписочная численность сотрудников — 380 человек.

Кредитный портфель Кузнецкбизнесбанка для предприятий малого и среднего бизнеса составил 1,8 млрд. рублей (375 место по стране).

Кредитный портфель формирует 34% активов-нетто, на втором месте расположился неплохо диверсифицированный портфель ценных бумаг с долей в активах — 28%. Вклады и счета частных клиентов составляют основу источников фондирования банка — 54% пассивов, расчетные счета корпоративных клиентов формируют 20% ресурсной базы. На внутреннем рынке межбанковских кредитов традиционно служит донором.

Объем кредитов, выданных клиентам Кузнецкбизнесбанка, составил 748 млн. руб. для юридических лиц и 1 млрд. рублей для физических лиц.

Основными направлениями деятельности банка являются:

- расчетно-кассовое обслуживание предприятий и населения;

- операции с иностранной валютой;
- операции с ценными бумагами;
- услуги по инкассации денежных средств;
- прием коммунальных и других видов платежей.

Кредитная организация является участником программы государственного субсидирования процентной ставки по автокредитам на приобретение автомобилей, произведенных на территории РФ, стоимостью не более 600 тыс. рублей. Для удобства клиентов банк предоставляет услуги 92 банкоматов (из них 10 банкоматов с функцией приема наличных денежных средств), 293 торговых терминалов, установленных в 234 торгово-сервисных предприятиях.

Кредитованием юридических лиц Кузнецкбизнесбанк практически не занимается, предпочитая заниматься расчетно-кассовое обслуживание и операции на рынке ценных бумаг.

Еще 2 банка Новокузнецка – НОВОКИБ и Бизнес-Сервис-Траст, - сохраняют общую динамику развития местных банков и имеют те же основные направления в своей деятельности.

Таким образом банки Новокузнецка в основном осуществляют исключительно расчетно-кассовое обслуживание предприятий и населения, привлечение вкладов и депозитов, и практически не занимаются кредитованием частного сектора. Это вызвано недостаточной ресурсной базой банковского сектора, узким ассортиментом услуг и низким доверием со стороны населения.

Местные банки более «гибки» и способны быстрее реагировать на изменяющиеся условия, оперативно принимать решения об оказании услуг, нежели филиалы иногородних банков, ожидающих команды из головного офиса и ограниченные общей политикой и стратегией. Использование этого преимущества, быстрое и динамичное реагирование к нуждам региональной экономики способно стать конкурентным преимуществом. Местный банковский сектор должен стать кредитоспособным и предоставлять свои услуги на не менее выгодных условиях.

Регион заинтересован в развитии местных банков, так как их вклад в развитии области очень высок:

- поступление налогов в региональные и местные бюджеты
- удобство и быстрота обслуживания юридических лиц и населения региона
- создание и управление собственной ресурсной базой области.

Для дальнейшего развития банковского сектора крайне необходимо увеличение ресурсной базы местных банков и расширение ассортимента услуг по кредитованию юридических лиц, в частности обрабатывающей промышленности и добычи полезных ископаемых, чтобы увеличить объемы кредитования частного сектора области.

Региональный банковский сектор явно уступает филиалам «гигантов» в величине ресурсной базы, а значит, и возможностям кредитования.

Местные банки просто неспособны обеспечить крупные промышленные комплексы и вертикально-интегрированные холдинги национального масштаба («Евразхолдинг», «РУСАЛ» и т. д.), бизнес которых простирается далеко за пределы региона, необходимыми средствами. И в перспективе всегда будут уступать филиалам крупных российских банков, способных предоставить крупные кредиты под низкие ставки процента.

Эту проблему способен решить синдицированный кредит, объединяющий средства нескольких местных банков или местного банка с филиалом иногороднего банка. Таким образом, банки города Новокузнецка смогли бы участвовать в кредитовании крупных юридических лиц

Однако банки области вполне способны и самостоятельно кредитовать свои региональные компании малого и среднего бизнеса, о чем говорит пример тесного сотрудничества Новокузнецкого муниципального банка и крупнейшего инвестора на рынке недвижимости региона - «Южкузбасстрой». Компании угледобывающей отрасли, торговли, сельского хозяйства и машиностроения могут пополнить их клиентскую базу местных банков, но для этого нужно дальнейшее развитие и совершенствование оказываемых банковских услуг.

Прежде всего крайне необходимо увеличение ресурсной базы банков и расширение ассортимента услуг по кредитованию юридических лиц. Активное привлечение вкладов физических и юридических лиц области способно образовать базу, достаточную для кредитования реального сектора. Для этого необходимо увеличивать доверие к банкам со стороны населения, активно рекламировать свои услуги, снижать высокую стоимость и краткосрочный характер кредитования, развивать сотрудничество с местными компаниями, оказывать индивидуальный подход к каждому клиенту.

Использование кредитными организациями тенденции роста доходов населения сдерживает недостаточная доступность банковских услуг, особенно в отдаленных районах области. Отсюда следует необходимость открытия внутренних структурных подразделений на территории области и даже за ее пределами, а также внедрение современных банковских технологий.

Развитие банковских технологий и совершенствование подходов к осуществлению банковских операций обуславливает снижение себестоимости банковских услуг, увеличение количества клиентов (интернет-банкинг, банковские карты). Однако развитие ограничивается недостатком квалифицированных специалистов и невысокими масштабами бизнеса, что также предполагает наращивание капитальной базы кредитных организаций.

Нивелирование этих угроз и осуществление возможностей внешней среды реально осуществить лишь при поддержке силами федеральных и региональных органов власти.

Для эффективной работы и быстрого развития банковского сектора

необходима поддержка региональных властей и органов местного самоуправления, заключающаяся в создании стратегий развития банковского сектора, мероприятий ее реализации, стимулирование и регулирование банковской деятельности. Функционирование в регионе Совета межбанковского сотрудничества при администрации Кемеровской области привело бы к активному участию кредитных организаций в разработке основных направлений деятельности банковского сектора региона.

Региональные власти могли бы поддержать свой банковский сектор, осуществляя все свои операции, социальные программы, переводы и расчеты посредством их услуг, активно вкладывать в них свои средства и брать кредиты.

Сохранение жизнеспособности и дальнейшее развитие региональных банков обеспечивается не только разработкой и реализацией комплекса мероприятий по совершенствованию управления портфелями активов и пассивов, но и требует конкретных мер по созданию в регионах соответствующей социально-экономической обстановки, способствующей этому развитию.

Библиографический список

1. www.cbr.ru
2. Рейтинговое агентство АК&М, (www.akm.ru)
3. www.kemerovostat.ru
4. www.banki.ru

УДК 347.736

ПРОБЛЕМЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ПРИЗНАКОВ ФИКТИВНОГО И ПРЕДНАМЕРЕННОГО БАНКРОТСТВА

Абакумова О.А.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Институт банкротства – один из важнейших институтов современной экономики. Его значение трудно переоценить. К сожалению, во многих случаях процедура банкротства используется как средство ухода от ответственности за хищения и иные злоупотребления в хозяйственной деятельности, от выполнения денежных обязательств перед кредиторами и от уплаты обязательных платежей.

Важнейшим элементом прогнозирования банкротства является определение признаков фиктивного и преднамеренного банкротства.

Проблеме противодействия умышленным банкротствам в последнее время уделяется самое пристальное внимание. Но не смотря на статьи УК РФ, экономический ущерб и пристальный общественный и правоохранительный интерес, число уголовных дел, доведённых до суда

незначительно.

Чтобы разобраться в такого рода ситуации, необходим комплексный (правовой, экономический, управленческий) подход к анализу данной проблемы. Первым шагом является выявление типовых схем управляемых банкротств.

Для инициации фиктивного банкротства создают ситуацию формального отсутствия денежных средств для проведения выплат кредиторам в течение нескольких месяцев. Это может быть сделано несколькими способами:

1. Накопление кредиторской задолженности сверх реальных возможностей предприятия. При этом:

- приобретается имущество у дружественной фирмы по завышенным ценам;
- привлекаются кредиты в дружественном банке под завышенный процент;
- начисляются штрафные проценты за просрочку погашения кредитных обязательств по ставкам выше принятых в деловом обороте.

2. Использование неденежных форм расчётов. Предприятия получают заведомо неликвидные векселя (векселя с длительным сроком погашения), которые затем учитываются как финансовые вложения и не предъявляются к погашению.

3. «Зависание» денежных средств в дебиторской задолженности. При этом:

- предоставляются беспроцентные займы дружественным фирмам;
- ведутся расчёты с покупателями через банковские счета третьих лиц;
- зачисляются авансы покупателей на счета третьих лиц.

Искажения и мошенничества могут быть связаны с показателями баланса и являться результатом следующих хозяйственных операций:

- наращивание кредиторской задолженности;
- переоценка основных средств;
- продажа основных средств с последующей покупкой по заниженной цене;
- создание необоснованных резервов по кредиторской задолженности.

Признаками преднамеренного банкротства, вызванного умышленными действиями администрации предприятия, могут быть:

- вывод денежных средств в некачественные ценные бумаги (заведомо неликвидные) при отсутствии доходов по ним;
- вывод денежных средств в уставные капиталы дружественных организаций или фирм-однодневок;
- покупка сырья по завышенным ценам у фирм-однодневок;
- продажа продукции по заниженным ценам с использованием фирм-посредников;

– привлечение кредитных и заёмных средств под завышенный процент у дружественных организаций;

– неправильная инвестиционная политика (приобретение дорогостоящего оборудования без предварительной разработки бизнес-плана по его использованию, приобретение лишних единиц оборудования).

Признаки умышленного банкротства выявляются как в течение периода, предшествующего возбуждению дела о банкротстве, так и в ходе процедур банкротства.

Для установления наличия (отсутствия) признаков фиктивного банкротства проводится анализ значений и динамики коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника, рассчитанных за исследуемый период в соответствии с правилами проведения арбитражными управляющими финансового анализа, утвержденными Правительством Российской Федерации.

В случае если анализ значений и динамики соответствующих коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника, указывает на отсутствие у должника возможности рассчитаться по своим обязательствам, делается вывод об отсутствии признаков фиктивного банкротства должника.

Объективную сторону преднамеренного банкротства образует умышленное создание или увеличение неплатёжеспособности. С этой целью проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности должника.

Данный анализ проводится в 2 этапа.

На первом этапе проводится анализ значений и динамики коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника, рассчитанных за исследуемый период в соответствии с правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденными Правительством Российской Федерации.

В случае установления на первом этапе существенного ухудшения значений 2-х и более коэффициентов проводится второй этап выявления признаков преднамеренного банкротства должника, который заключается в анализе сделок должника и действий органов управления должника за исследуемый период, которые могли быть причиной такого ухудшения.

В ходе анализа сделок должника устанавливается соответствие сделок и действий (бездействия) органов управления должника законодательству Российской Федерации, а также выявляются сделки, заключенные или исполненные на условиях, не соответствующих рыночным условиям, послужившие причиной возникновения или увеличения неплатежеспособности и причинившие реальный ущерб должнику в денежной форме.

По поводу проблем, препятствующих выявлению признаков фиктивного и преднамеренного банкротства, эффективной организации противодействия реализации схемам умышленных банкротств существует большой спектр мнений, сгруппировать их можно следующим образом:

1. Неудовлетворительная методическая база.

С научных позиций имеющаяся официальная методическая база представляется проработанной весьма слабо, несмотря на то, что практические работники испытывают насущную потребность в научных и методических рекомендациях по выявлению признаков умышленных банкротств.

Возможность использования бухгалтерской отчетности предприятия для проведения анализа динамики финансовых коэффициентов должна быть дополнительно аргументирована с учетом достоверности этих документов в рассматриваемых обстоятельствах. Например, в случае фиктивного банкротства со стороны должника возможны такие действия: фальсификация финансовой отчетности о результатах хозяйственной деятельности с отражением в ней завышенной кредиторской задолженности; фальсификация документов о кредиторской задолженности предприятия (расписки, гарантии, договоры, счета, претензии, решения судов); утаивание должником реальной к взысканию дебиторской задолженности, позволяющей произвести расчеты с кредиторами; сокрытие (утаивание) имущества или информации об имуществе предприятия.

Исследуя динамику коэффициента обеспеченности обязательств должника его активами, мы не увидим признаков преднамеренного банкротства. Подобные схемы могут применяться недобросовестными руководителями.

2. Сложности в действующих правовых актах, затрагивающих проблему преднамеренного банкротства.

Для каждого из видов ответственности (административной, уголовной и гражданской) даже по одному конкретному предприятию требуются свои доказательства и свои условия. Необходимо в составе разных дел, относящихся при этом к одному факту банкротства, повторно доказывать одни и те же обстоятельства.

3. Трудности с информацией.

Согласно действующему Закону «О несостоятельности (банкротстве)» на первой стадии выявления признаков преднамеренных банкротств необходимо получить все первичные финансово-хозяйственные документы, характеризующие деятельность должника, для последующего анализа и доведения дела до суда. Однако зачастую арбитражный управляющий не в состоянии это сделать по следующим причинам: нет нормативного определения перечня документов, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия, которые в обязательном порядке должны быть у должника; не определена ответственность органов управления должника за ненадлежащее хранение и сохранность этих документов, а также за отсутствие возможности их восстановления.

4. Низкая эффективность межведомственного взаимодействия.

На хозяйствующем субъекте управление может быть неэффективным в силу многих причин. Например, на предприятии неправильно оценивалась конъюнктура рынка, была нечетко разработана стратегия развития,

допускались ошибки в подборе персонала, определении поставщиков ресурсов и т.п. Доказать факт преднамеренности весьма сложно. И здесь важна объединенная работа арбитражного суда и правоохранительных органов, совместный анализ дел о несостоятельности (банкротстве). Найти все доказательства можно только при тщательном изучении документов, так как активы с предприятия редко уводятся одновременно.

Для предупреждения противозаконных деяний необходимо чётко и своевременно диагностировать процесс начала вывода активов должника. Методика определения признаков фиктивного и преднамеренного банкротств диагностирует наличие (отсутствие) преднамеренности или фиктивности процедуры банкротства как свершившегося факта. В этой связи она совершенно не приспособлена для выявления процесса подготовки предприятия к банкротству.

Как решение данной проблемы некоторые исследователи предлагают дополнить существующую методику анализом ещё четырёх коэффициентов.

Таблица – Показатели, характеризующие признаки фиктивного и преднамеренного банкротства

| Наименование показателя | Формула | Примечание |
|---|---|---|
| Доля основных средств в активах | $\Phi.1 (с.120)/\Phi.1 (с.300-с.244-с.252)$ | Снижение показателя может свидетельствовать о «выводе» основных средств. |
| Доля задолженности перед бюджетом в пассивах | $\Phi.1 (с.626)/\Phi.1 (с.700-с.244-с.252)$ | Увеличение показателя может свидетельствовать об умышленном накоплении недоимки перед бюджетом (о нежелании погашать недоимку) |
| Доля долгосрочных финансовых вложений в активах | $\Phi.1 (с.140)/\Phi.1 (с.300-с.244-с.252)$ | Увеличение коэффициента может указывать на способ «вывода» основных средств – через передачу в уставной капитал других лиц (через продажу или погашение обязательств перед третьими лицами основными средствами) |
| Доля кредиторской задолженности в пассивах | $\Phi.1 (с.620)/\Phi.1 (с.700-с.244-с.252)$ | Снижение показателя при росте или неизменности доли задолженности перед бюджетом в пассивах может указывать на погашение других составляющих кредиторской задолженности без погашения задолженности перед бюджетом. Постоянство показателя при росте доли задолженности перед бюджетом в пассивах может свидетельствовать об умышленном накоплении недоимки для последующего списания |

Также имеет смысл обратить особое внимание на следующую информацию: увеличение числа дочерних и зависимых юридических лиц; изменение права собственности на объекты недвижимости; передача, продажа автотранспортных средств по данным из подразделений ГИБДД по регистрации автотранспортных средств. Наличие подобной информации может свидетельствовать о выводе с предприятия активов.

На практике выявление признаков фиктивного и преднамеренного банкротства может осуществляться в процессе проведения инвентаризации, аудиторских проверок, анализа финансово-хозяйственной деятельности должника.

Участие широкого круга специалистов должно позволить укрепить и развить институт финансово-экономической экспертизы в России, существенно повысит качество ее проведения, сформировать специализированные базы данных.

Таким образом, устранение соответствующих проблем, препятствующих выявлению признаков умышленных банкротств существенно повысит эффективность противодействия фиктивным и преднамеренным банкротствам.

Библиографический список

1. Учёт и анализ банкротств: учебное пособие / Л.В.Попова, И.А.Маслова. – М. : Дело и Сервис, 2009.-240с.;
2. Чернова М.В. Обнаружение признаков фиктивного и преднамеренного банкротства в ходе аудиторской проверки / М.В. Чернова // Аудиторские ведомости. – 2008. – N 4. – С.33-37;
3. Карелина С.А. Правовые аспекты категории «преднамеренное банкротство» / С.А. Карелина, О.А. Москалева // Законодательство. – 2007. – N 7. – С. 72-79.

УДК 336.58

БАНКРОТСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ПЕРСПЕКТИВЫ

Башмакова Е.Г., Денисова Н.В.

Научный руководитель: Абакумова О.А.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В апреле 2011 года Минэкономразвития опубликовало проект закона «О реабилитационных процедурах, применяемых в отношении гражданина-должника». Он направлен на совершенствование действующего гражданского законодательства, регулирующего правовое положение граждан-должников, не являющихся индивидуальными предпринимателями.

Это уже не первая попытка введения института банкротства

физического лица в России. Начиная с 2000 года, когда соответствующий законопроект подготовила Федеральная служба по финансовому оздоровлению, было несколько попыток, которые так ни к чему и не привели.

В настоящее время вопросы банкротства гражданина регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации (статья 25 Банкротство индивидуального предпринимателя), Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Что касается зарубежной практики, имеются достаточно успешные механизмы применения процедур банкротства граждан, регламентированные законодательством. Законопроект сконструирован с учетом опыта зарубежных законодателей в сфере разрешения проблем, связанных с потребительской задолженностью, в частности США (глава 13 Кодекса о банкротстве 1978 г.), Германии (Закон о банкротстве 1994 г.), Швеции (Закон о банкротстве и принятый в дополнение к нему Акт об освобождении от долгов) и др. Мировая практика регулирования процедур банкротства исходит из признания института «потребительского банкротства» благом для добросовестного гражданина, поскольку позволяет ему в ходе одного процесса освободиться от долгов, предоставив для расчета с кредиторами свое имущество (правовая доктрина «fresh start»).

Вот портрет общероссийского заемщика. По результатам 2010 г. это женатый мужчина 37 лет, который живет в городе и имеет среднее специальное образование. Средняя сумма долга по банковским кредитам у мужчин выше (98 тыс. руб.), чем у женщин (22,5 тыс.). У мужчин больше всего долгов по автокредитам, а у женщин – по кредитным картам. Наибольшая же доля просроченной задолженности приходится на потребительское кредитование – целых 77%.

Законопроект направлен на расширение возможностей урегулирования задолженности физических лиц и предусматривает:

- возможность введения реабилитационной процедуры, предусматривающей возможность реструктуризации долгов в соответствии с планом, утверждаемым арбитражным судом на срок до пяти лет;

- предоставление должнику, оказавшемуся в сложном положении, возможности освободиться от долгов, предоставив кредиторам свое имущество и часть доходов (доктрина «fresh start»);

- снижение рисков и расходов кредиторов в связи со сложностью взыскания долгов;

- уменьшение расходов на администрирование процедуры банкротства гражданина.

Законопроект относится к гражданскому законодательству. В законопроекте также содержатся нормы процессуального права, которыми устанавливаются особенности рассмотрения дела о банкротстве граждан арбитражными судами.

При рассмотрении дела о банкротстве должника применяются

следующие процедуры:

- конкурсное производство;
- реструктуризация долгов;
- мировое соглашение.

В соответствии с новым законопроектом, физическое лицо, оказавшееся неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей на сумму от 50 тыс. руб., в течение полугода может подать заявление в арбитражный суд признания его банкротом.

Впрочем, стать банкротом можно и не дожидаясь, пока неплатежи достигнут шестимесячного срока. Новый проект закона о банкротстве физических лиц предусматривает возможность подачи заявления о финансовой несостоятельности, если проблемы с выплатами должник только предвидит. Если кредит имеет обеспечение, при принятии судом решения о банкротстве, в счет погашения долга идут средства, вырученные от реализации предмета залога. Если этих средств оказывается недостаточно или кредит был взят наличными, продается личное имущество должника, кроме самого необходимого. Например, в конкурсную массу не включается жилье, если оно является единственным, за исключением ипотеки, а также наличные деньги в пределах 25 тыс. руб. Нельзя продать и предметы домашней обстановки, бытовую технику стоимостью до 30 тыс. руб., продукты питания и лекарства.

Но для начала процедуры освобождения от долгов, согласно новому проекту закона, гражданин обязан до даты судебного заседания оплатить услуги конкурсного управляющего как минимум за два месяца работы, а порядка 10 тыс. руб. за каждый месяц. На этом траты потенциального банкрота не заканчиваются. Ему также предстоит заплатить за публикацию сведений об открытии конкурсного производства. Но, по данным «Секвойя Кредит Консолидейшн», средняя сумма долга по банковским кредитам в России составляет сейчас порядка 40 тыс. руб.

Должник имеет право в ходе конкурсного производства представить в арбитражный суд план реструктуризации долгов, составленный в соответствии с требованиями норм законопроекта и согласованный с большинством кредиторов. Арбитражный суд утверждает план реструктуризации долгов, и с даты утверждения вводится новая процедура, банкротстве физического лица – реструктуризации долгов. Для этой процедуры существует ограничение по сроку – пять лет. Этого времени в большинстве случаев достаточно для успешного завершения расчетов с кредиторами и освобождения от долгов. Установленный пятилетний срок полностью соответствует мировой практике разрешения проблем, связанных с потребительской задолженностью.

Реструктуризация долга, при благоприятном исходе помогает гражданину освободиться от долгов, и вместе с тем, способствует сохранению активной социальной позиции. Если гражданин, напротив, в

силу каких-либо причин все же не сумел расплатиться с кредиторами в ходе реструктуризации долга, арбитражный суд выносит определение об отмене плана реструктуризации долгов, признании гражданина банкротом и переходе к конкурсному производству, в ходе которого активы должника, включаемые в конкурсную массу, распределяются между ними пропорционально суммам их требований.

Для защиты стабильности банковской системы и экономического оборота в целом законопроектом предусматривается ряд ограничений как для должника, признанного банкротом, так и для должника, успешно осуществляющего (или осуществившего) план реструктуризации долгов. Данные ограничения касаются, прежде всего, возможности повторной подачи гражданином на себя заявления о признании его банкротом и реструктуризации новых долгов (установлен пятилетний «период ожидания» между предыдущей и последующей процедурами банкротства), а также получения новых кредитов в банках без указания на факт признания гражданина банкротом.

Если до истечения этого срока гражданина признают неплатежеспособным по иску кредитора, будет обычное исполнительное производство до полной выплаты долга. В первую очередь поправки позволят реструктурировать долг тем, чье имущество дороже долга, если же значительный кредит выдан заемщику, у которого ничего не было, это ошибка банка и надо дать такому человеку списать долг.

В целях исключения возможности злоупотреблений со стороны должника законопроект также предусматривает определенные негативные последствия для должников, в отношении которых установлен факт преднамеренного или фиктивного банкротства, либо неправомерных действий при банкротстве. Согласно законопроекту, в случае, если должник привлечен к уголовной или административной ответственности за неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное или фиктивное банкротство, если такие правонарушения совершены в данном деле о банкротстве гражданин не освобождается от обязательств.

Для нормальной работы закона о реабилитационных процедурах, применяемых в отношении гражданина-должника необходимо, по мнению экспертов, в первую очередь расширить штат арбитражных судов. Такие суды есть только в крупных городах, поэтому для того, чтобы любой гражданин мог воспользоваться своим законным правом на банкротство, необходимо создание дополнительных судебных участков, а это очень серьезные затраты прежде всего для бюджета. «Предполагается, что банкротство физических лиц будет подведомственно арбитражным судам, в которых и сейчас не выдерживаются сроки рассмотрения дел. Нетрудно представить, что будет, если к ним хлынет миллионный поток банкротств простых граждан. Думаю, в таком случае будет необходимо как минимум двукратно увеличить число судей, чтобы обеспечить нормальную работу арбитража» – считает заместитель директора коллекторского агентства АКМ

Александр Щербаков.

Есть опасения, что данный закон будет использоваться недобросовестными должниками для уклонения от исполнения своих финансовых обязательств. А при нынешнем и так довольно либеральном законодательстве в отношении заемщиков это может иметь весьма негативные последствия для кредиторов. В данном законопроекте ответственность должника определена в общих терминах, умысел труднодоказуем, что может создать почву для недобросовестной манипуляции и мошенничества. Например, после подачи банками исков по автокредитам до решения суда уходит месяцев шесть, а по ипотеке и кредитам индивидуальным предпринимателям – более 12 месяцев. Заемщик уже через шесть месяцев неплатежей может получить решение о банкротстве, т. е., возможно, задолго до решения суда о взыскании, и это тоже создает повышенные риски для банка.

Также существует возможность применения данного закона различного рода мошенниками, которые будут брать весьма крупные кредиты, объявляя себя банкротами, а кредиторы будут лишены права требовать с должника возврата долга в принудительном порядке. Единственным ограничивающим фактором для мошенников может стать только испорченная кредитная история, что может не являться для них решающим.

Тем не менее, пока в банках говорят, что если их риски после принятия данного закона и повысятся, то возможность их компенсации за счет увеличения процентных ставок по кредитам существует лишь в теории. И сиюминутного увеличения стоимости кредитов после введения закона не последует, поскольку понадобится время, чтобы на практике оценить возможные последствия. Дополнительные риски банк в таком случае на себя не принимает, а, следовательно, и рост ставок по кредитам вряд ли возможен. Финансовое положение заемщика и риски банка, связанные с возможностью невозврата кредита, оцениваются на этапе принятия решения о выдаче кредита. Цена рисков закладывается в стоимость кредитов. Под выданные суммы банки создают резервы. Таким образом, возможность невозврата, т. е. фактического «банкротства» должника, оценивается изначально. Следовательно, принятие данного закона не должно повлечь для банка дополнительных рисков и привести к увеличению стоимости кредитов.

Реализация мер, предлагаемых законопроектом, позволит стимулировать граждан-должников и их кредиторов к цивилизованным методам реструктуризации потребительской задолженности. Принятие законопроекта позволит привести законодательство Российской Федерации о банкротстве в соответствие с текущей рыночной ситуацией.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 N 127-ФЗ // Консультант-Плюс — URL: <http://www.consultant.ru/popular/bankrupt/>.

2. Проект Федерального закона Российской Федерации «О реабилитационных процедурах, применяемых в отношении гражданина-должника» // Министерство экономического развития Российской Федерации — URL: [http://www.economy.gov.ru/mines/activity/sections/ CorpManagment/bankruptcy/doc20110407_07](http://www.economy.gov.ru/mines/activity/sections/CorpManagment/bankruptcy/doc20110407_07).

Заславская, О. Долги помолодели [Электронный ресурс] / О. Заславская// «Российская Бизнес-газета». — 2011. — №5(787). — (Банки сдают коллекторам неплательщика через полгода). — URL: <http://www.rg.ru/2011/02/08/dolgi.html>.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----------|
| I. ПЕДАГОГИКА. ПСИХОЛОГИЯ..... | 3 |
| Нуриева А.Ш. Высшее образование как фактор формирования гражданского общества в России..... | 3 |
| Кустова М.А. Развитие социальной активности молодёжи в образовательной среде вуза..... | 8 |
| Тарасенко В.Н. Развитие творческих способностей у учащихся 2 класса на уроках литературного чтения..... | 10 |
| Сафонова О.П. Педагогические компетенции финансового менеджера..... | 14 |
| Гаврилова К.П. Особенности проектной деятельности младших школьников..... | 16 |
| Калабина О.А. Лингвистические особенности официально - делового стиля..... | 19 |
| Комиссарова И.В. Государственная поддержка молодых ученых как гарантия эффективного развития современной педагогической науки..... | 24 |
| Панфилова К.Д. Этический кодекс в современном университете..... | 28 |
| Чучалова Е.А. Этический кодекс вуза в подготовке будущего специалиста социальной сферы..... | 30 |
| Чернова М.В. Культура речи учителя..... | 32 |
| Борисюк Е.С. Влияние инновационных процессов образования на высокую успеваемость младших школьников..... | 37 |
| Атоглиян М.В., Атоглиян С.В. Формирование представлений младших школьников о профессиональном труде как педагогическая проблема..... | 41 |
| Белецкая У.В. Возможности клубной работы в социализации младших школьников..... | 44 |
| Вавилина Е.Ю., Чеснова Е.Л. Формирование исследовательских умений младших школьников на основе организации деятельности по здоровьесбережению..... | 46 |

| | |
|---|----|
| Елинчина А.В., Майер А.С., Слепнева Д.Ю. Самооценка как мотив учебной деятельности | 49 |
| Зарщикова М.Ю. Самооценка студентами и учащимися степени усвоения ключевых компетенций по технологии | 53 |
| Иванова Е.С. Влияние занятий плаванием на развитие слепого ребенка младшего возраста | 56 |
| Кузнецова Ю.О. Художественное моделирование в начальной школе как основа развития творческих способностей младших школьников | 59 |
| Манаенко Т.П. Формирование интереса к труду у младших школьников в процессе социально-досуговой деятельности | 62 |
| Найденова А.Е. Репродуктивное здоровье в системе ценностей современных подростков | 65 |
| Ржакова И.Н. Развитие творческих способностей младших школьников на уроках математики в условиях развивающего обучения | 69 |
| Ризванова А.А. Нетрадиционная художественная обработка материалов на уроках технологии | 71 |
| Торопова Н.В. Реализация воспитательных задач на уроках математики в начальной школе в условиях развивающего обучения | 74 |
| Стакина Н.А., Осокина Т.С. Содержание образования и патриотическое воспитание учащихся ... | 76 |
| Ибрагимова И.И. Преодоление конфликтных ситуаций в воспитательно-образовательном процессе как одна из форм проявления толерантности | 80 |
| Белова С.А. Роль школьного музея в воспитании коммуникативной культуры подростков и как фактор успешной адаптации личности школьника в современном обществе | 83 |
| Шухаренко М.О. Социальный имидж вуза | 85 |
| Шелуха О.И. Гражданско-патриотическое воспитание молодежи в период обучения в вузе | 87 |

| | |
|--|-----|
| Балицкий А.В., Савостьянова А.Ю. Нарушения мышления как фактор патопсихологического развития личности | 90 |
| Шевцов Н.В. Установки личности на формирование качества жизни, стиля поведения в период подготовки специалиста | 94 |
| Фенстер М. Национальная неприязнь в подростковом возрасте | 98 |
| Алексеева Н.С. Исследование содержательных характеристик психического здоровья у студентов вуза | 100 |
| Якунина Ж.О. Одиночество как проблема студентов вуза | 105 |
| II. СОВРЕМЕННЫ ПРОБЛЕМЫ ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ | 108 |
| Панасюк К.А. Стратегии управления интегрированными маркетинговыми коммуникациями | 108 |
| Прибыткова О.Г. Малый бизнес в РФ | 112 |
| Папко А.Л. Безработица в РФ | 117 |
| Стрекалов С.В. Антимонопольное законодательство, особенности и причины неэффективности в России | 119 |
| Шерстюк А.В. Современные электронные деньги и их теоретическая трактовка | 123 |
| Попова Е.А., Кремнева Е.Ю. Демографическая ситуация в России | 128 |
| Попова Е.А., Кремнева Е.Ю. БРИКС: развивающиеся страны набирают мощь | 133 |
| Гончарова К.С. Развитие персональных маркетинговых коммуникаций | 137 |
| Володина А.С. Формирование инновационной маркетинговой политики в современной экономике | 142 |
| Смагин А.А. Маркетинговая поддержка бренда: состояние и проблемы | 146 |

| | |
|--|-----|
| Пьянкова Н.В., Бочкова В.М. Таможенный союз: Россия, Казахстан, Белоруссия | 150 |
| Булгакова Е.А. Интернет-маркетинг в социальных сетях на примере ВКонтакте.ру | 154 |
| Анохина А.А. Соотношение цены, прибыли и себестоимости | 161 |
| Берестова И.С. Маркетинг регионов: состояние изученности вопроса в России | 165 |
| III. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ | 168 |
| Пляскина Г.Е. Роль экономической безопасности региона в развитии национальной экономической системы | 168 |
| Бисеров Р.Ю. Прогнозирование текучести персонала на предприятии | 172 |
| Князева Д.В. Совершенствование организации материально-технического обеспечения ОАО «ЗСМК» | 176 |
| Рошкетаяева Е.О. Совершенствование управления процессами кредитования в коммерческом банке | 180 |
| Ярмола Н.В. Пути повышения эффективности сбытовой деятельности организации (на примере ОАО «НКМК») | 184 |
| Надымова Т.Г. Управление экономическими рисками на примере ОАО «ОУК «ЮЖКУЗБАССУГОЛЬ» | 188 |
| Фишер К.А. О некоторых направлениях совершенствования управления операциями банка с ценными бумагами | 192 |
| Иванова И.С. Проблемы управления виртуальными организациями | 196 |
| Ривчак А.В. О месте и роли имиджа в деятельности организации | 200 |
| Александрова А.А. Оценка финансового обеспечения инновационного развития предприятия | 203 |

| | |
|--|------------|
| Жданова А.А. | |
| Комплексная оценка эффективности использования ресурсов предприятия с учетом его инновационного развития..... | 208 |
| Лабунская Ю.А. | |
| К вопросу о формировании организационной структуры управления затратами..... | 212 |
| IV. ЭКОНОМИКА ТРУДА..... | 216 |
| Курбатова К.В. | |
| Демографический кризис в России..... | 216 |
| Сафонова О.П. | |
| Копинг-стратегия как метод управления конфликтами..... | 219 |
| Панасюк К.А. | |
| Анализ молодежного рынка труда..... | 222 |
| Малышева С.А. | |
| Моббинг в организациях как социальная проблема общества..... | 229 |
| Смагин А.А., Иванов А.О. | |
| Зарплата в «конверте»: масштабы и последствия теневой оплаты труда..... | 232 |
| Калугина К.Э. | |
| Прожиточный минимум в России как социальная проблема..... | 237 |
| Моржакова Е.А. | |
| О выборе стиля руководства..... | 241 |
| Володина А.С. | |
| Проблема бедности в современном обществе..... | 245 |
| Булгакова Е.А., Гончарова К.С. | |
| Гендерная дискриминация в сфере труда как социальная проблема | 249 |
| V. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ФИНАНСЫ..... | 254 |
| Чечнева С.Е. | |
| Особенности рынка факторинга в России..... | 254 |
| Кузяк Е.С., Наплёкова Т.К. | |
| Преимущества и недостатки применения электронной цифровой подписи в бухгалтерском и налоговом учете..... | 258 |
| Бычкова С.С. | |
| Развитие кредитования интеллектуальной собственности и кредитования под залог объектов интеллектуальной собственности | 263 |
| Головина Е.О. | |
| Налоговые риски налогоплательщиков при возмещении НДС из бюджета..... | 268 |

| | |
|---|------------|
| Динкель А.Г. | |
| Комплексные инвестиционные планы как инструмент решения проблемы моногородов..... | 272 |
| Башмакова Е.Г., Денисова Н.В. | |
| Развитие современной формы бухгалтерского баланса: анализ и оценка..... | 275 |
| Панасюк К.А. | |
| Совершенствование финансового контроля в управлении Федерального казначейства..... | 281 |
| Гончарова К.С. | |
| Проблема формирования цен в целях налогообложения..... | 284 |
| Сеченова М.А. | |
| Справедливость налогообложения..... | 290 |
| Сеченова М.А. | |
| Совершенствование методики расчета тарифов на жилищно-коммунальные услуги..... | 293 |
| Моржакова Е.А. | |
| Проблема регулирования электронных денег: зарубежный опыт и российская практика..... | 297 |
| Калугина К.Э. | |
| Организации государственного финансового контроля в Российской Федерации..... | 301 |
| Курбатова К., Гончарова К. | |
| Лживая правда ЖКХ Новокузнецка..... | 304 |
| Арефьева Ю.А. | |
| Необходимость создания новой модели национальной платежной системы..... | 309 |
| Стрекалова С.А. | |
| Основные аспекты учета имущества банка, приобретенного при осуществлении сделок по договорам залога..... | 313 |
| Скотникова Ю.В. | |
| Оптимизация взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками (на примере г. Новокузнецка)..... | 317 |
| Дубинин А.С. | |
| Развитие местных банков города Новокузнецка..... | 319 |
| Абакумова О.А. | |
| Проблемы выявления признаков фиктивного и преднамеренного банкротства..... | 323 |
| Башмакова Е.Г., Денисова Н.В. | |
| Банкротство физических лиц: перспективы..... | 328 |

НАУКА И МОЛОДЕЖЬ: ПРОБЛЕМЫ, ПОИСКИ, РЕШЕНИЯ

ГУМАНИТАРНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Часть II

*Труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов
и молодых ученых*

Выпуск 15

| | |
|-----------------------|--------------------------------|
| Под общей редакцией | Мышляева Л.П. |
| Технические редакторы | Ознобихина С.П. Морина Г.А. |
| Компьютерная верстка | Морина А.С. |

Издательская лицензия № 01439 от 5.04.2002 г.

Подписано в печать _____

Формат бумаги 60-84 1/16. Бумага писчая, ризография.
Усл.печ.л. 20,12 Уч.-изд.ли. 21,50 Тираж 300 экз. Заказ № ____

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Сибирский государственный индустриальный университет»
654007, г. Новокузнецк, ул. Кирова, 42
Издательский центр СибГИУ