

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«СИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
**«КУЗБАССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ
АКАДЕМИЯ»**

*Посвящается 80-летию
Сибирского государственного
индустриального университета*

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

ГУМАНИТАРНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ЧАСТЬ II

*Труды Всероссийской научной конференции
студентов, аспирантов и молодых ученых
4-7 мая 2010 г.*

выпуск 14

**Новокузнецк
2010 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, 2010. – Вып. 14. – Ч. II. Гуманитарные и экономические науки. – 423 с.

Редакционная коллегия:

д.т.н., профессор Л.П. Мышляев, к.ф.н., доцент Соколова В.Ф. (секции «Педагогика», «Реклама»), 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, рекламы, 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
2010

І. ПЕДАГОГИКА

УДК 378.146

МАТРИЧНЫЕ ТЕСТЫ КАК СРЕДСТВО ДИАГНОСТИКИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Шкляева А.А.

Научный руководитель: д.п.н., профессор Шихова О.Ф.

*Ижевский государственный технический университет
г. Ижевск*

Разработка тестов по общетехническим и естественнонаучным дисциплинам предполагает диагностику у обучающихся уровня логического мышления, способности к аналогии, дифференциации, обобщению, анализу и синтезу учебной информации. Однако самые распространенные в настоящее время тесты, включающие задания закрытой и открытой формы, не в полной мере обеспечивают решение данных задач.

В этом плане актуальны, на наш взгляд, матричные тесты, которые позволяют оценить способность студентов схватывать смысловую доминанту, заложенную в матрице, характер и взаимосвязь ее элементов и, таким образом, проявлять при решении отдельных технических задач универсальных и профессиональные и научные компетенции.

К преимуществам матричных тестовых заданий (МТЗ) исследователи (В.С. Аванесов [1], А.А. Захаров [2], Л.В. Макарова [3]) относят то, что вопрос в них задается в неявной форме. После восприятия матрицы в целом студент сам формулирует себе вопрос, то есть он вовлекается в активную мыслительную деятельность еще до поиска правильного ответа.

В системе высшего профессионального технического образования матричные тесты позволяют контролировать процесс принятия решений и проследить за логикой, так называемого, «инженерного» мышления испытуемого и, вместе с тем, диагностировать дефекты процесса обучения.

Банк матричных тестовых заданий создается в Ижевском государственном техническом университете. Отбор заданий осуществляется методом групповых экспертных оценок [4] с привлечением в качестве экспертов ведущих преподавателей-предметников. Ниже приведен пример МТЗ по дисциплине «Метрология, стандартизация и сертификация», изучаемой студентами Ижевского государственного технического университета.

Основное отверстие	EI=0
Основной вал	

В дополнение к описанной в педагогической литературе открытой

форме матричных тестовых заданий с одной незаполненной ячейкой, нами предложены новые формы МТЗ, представленные в таблице. Здесь же раскрыты их основные характеристики.

Таблица 1 – Основные характеристики матричных тестовых заданий

Форма заданий	Достоинства	Недостатки	Принципы формулирования
Закрытого типа а) с одной пустой ячейкой	Высокая скорость тестирования, наглядность тестовых заданий, возможность диагностики общетехнических знаний: формул, графиков, схем и т.п.	Вероятность угадывания правильного ответа, узкие диагностирующие возможности	- фасетности; - противоположности; - однородности; - сочетания
б) с двумя и тремя пустыми ячейками	Уменьшение вероятности угадывания, расширение диагностирующих возможностей за счет проверки усвоения не одного, а нескольких учебных элементов	Вероятность угадывания, запоминание неправильных ответов	- фасетности; - однородности; - применение сразу двух принципов в одном задании
в) на правильную расстановку элементов матрицы	Позволяет оценить системность, последовательность в освоении знаний, умение анализировать информацию и делать правильные выводы	Вероятность угадывания, запоминание неправильных ответов	- фасетности; - однородности;
Открытого типа а) с одной пустой ячейкой	Вероятность угадывания равна нулю, вовлечение студента в активную мыслительную деятельность, возможность постановки микропроблемы и ее решения	Снижение скорости тестирования	- фасетности; - параллельности; - противоположности
б) с двумя пустыми ячейками	Вероятность угадывания равна нулю, диагностика уровня сформированности общепрофессиональных компетенций	Снижение скорости тестирования, трудности в разработке	- фасетности; - противоположности; - сочетания
в) с тремя пустыми ячейками	Вероятность угадывания равна нулю, большая информационная насыщенность и семантическая емкость, расширение возможностей диагностики	Снижение скорости тестирования, трудности в разработке и выполнении заданий	- фасетности; - параллельности; - применение сразу двух принципов в одном задании; - сочетания

Отметим, что на базе одного матричного задания можно создавать их многочисленные независимые варианты, количество которых тем больше, чем больше ячеек в матрице.

Так, на базе рассмотренного примера можно составить 4 варианта матричных тестовых заданий.

Инструкция к заданию формулируется следующим образом:
«Заполните пустые ячейки матрицы»

Матричные тестовые задания можно использовать для текущего, рубежного, итогового контроля, а также для самоконтроля.

Отметим, что увеличение числа незаполненных ячеек приводит к увеличению информационной насыщенности и «емкости» МТЗ и теста в целом, дает возможность «встраивать» в него различные «микропроблемы», решение которых требует включения таких мыслительных процессов как анализ, синтез, моделирование, оценка, способствуя, тем самым, формированию универсальных и профессиональных компетенций студента в процессе тестирования.

Библиографический список

1. Аванесов В.С. Композиция тестовых заданий. Учебная книга для преподавателей вузов, учителей школ, аспирантов и студентов педвузов. 2 изд., испр. и доп. (1 изд. 1996 г.) М.: Адепт 1998. – 217с.

2. Захаров А.А. Матричные композиции тестовых заданий как основа гомогенных педагогических тестов различной формы // Актуальные вопросы научных исследований. Теория и практика управления: межвуз. сб. науч. трудов. Вып.1. Саратов: Изд-во Саратов. пед. ин-т. 1997. С. 32 – 35.

3. Макарова Л.В. Преподаватель: модель деятельности и аттестация / под редакцией профессора В.Л. Балакина. – М.1992 г. - 148с.

4. Черепанов В.С. Основы педагогической экспертизы: учеб. пособие. – Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2006. – 124с.

УДК 37:061.27.4

К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Казарина Е.А., Мюллер Ю.Д.

Научные руководители: к.т.н., доцент Герасимов Д.С.

Тюменский государственный нефтегазовый университет

г. Тюмень

к.т.н., доцент Журавлев А.А.

Уральский государственный технический университет имени первого

Президента России Б.Н.Ельцина

г. Екатеринбург

В ближайшее десятилетие качество образования становится ключевой проблемой российского и мирового образования. Дело здесь не только в многочисленных указаниях профессионалов на приоритетность проблемы качества, но, прежде всего, в беспрецедентности сложившейся ситуации.

Образование сегодня абсолютно не удовлетворяет требованиям времени, является несостоятельным по отношению к разломанному на

наших глазах мировому порядку и мировым проблемам.

Во всём мире образование, к сожалению, является в наши дни одной из самых малобюджетных сфер. С другой стороны, по мнению экспертов, оценке которых можно доверять, буквально во всём мире наблюдается устойчивое падение качества образования.

Такое падение вызвано различными причинами. Если в Российской Федерации главной причиной падения образования являлось разрушение государственности и непрекращающееся проведение безумных и разрушительных нововведений, помноженных на недофинансирование сферы образования, то в развитых зарубежных странах - следует указать, прежде всего, на общее падение престижа образования и агрессивное внедрение наихудших принципов и моделей образования. Связано это с внедрением в образовательную практику демократических идей и вытекающей отсюда неспособностью совместить требование Нового времени — массовость образования — и высокий, элитарный уровень традиционной европейской школы, не рассчитанный на конвейерные методы работы.

Сохранению и повышению качества подготовки учащихся служит мониторинг, который является важнейшим инструментом проверки и оценки эффективности внедряемого содержания образования, используемых методик, служит основой для обоснованных путей устранения недостатков учебного процесса, является основой для принятия эффективных управленческих решений.

Однако опыт показывает, что все эти формы традиционного мониторинга недостаточно эффективны. Они имеют ряд серьезных недостатков:

- контроль состояния обучения носит нерегулярный, по существу, эпизодический характер: методики не ориентированы на перманентность применения, поэтому не вскрывается динамика изменений, основная направленность - на итоги обучения. При этом сам процесс обучения, формирования знаний, умений и навыков, который и определяет итоги, остается вне поля зрения.

- недостаточная информативность, поскольку используют при проведении и анализе результатов достаточно субъективные балльные отметки и интегральные оценки выполнения проверочных заданий в целом, что не позволяет выяснить, какие конкретно (и в какой мере) элементы содержания усвоили или не усвоили ученики.

- значительная часть традиционных методик во многом пренебрегает статистическими закономерностями выборочного обследования, использует нерепрезентативные выборки учащихся или оперирует статистическими данными без учета доверительных интервалов, что существенно снижает достоверность выводов.

Перечисленные недостатки определяют главный (для управления качеством) недостаток - отсутствие, по существу, диагностических функций,

позволяющих вскрыть причины тех или иных недочётов в работе учителей, ошибок учащихся, выявить факторы, влияющие на их успеваемость.

В связи с вышеизложенным, наиболее актуальными выглядят следующие методы повышения качества подготовки специалистов: обратная связь и формирование самостоятельности студентов. На сегодняшний день обратная связь студент-преподаватель зафиксирована либо в форме различных контрольных точек, либо на уровне фольклора: студенты «из уст в уста» передают с курса на курс информацию о преподавателях: кто интереснее читает, кто совсем не учит и т.д. Представляется, что подобная связь может быть реализована в форме опросов по окончании каждой пары лекций или блока лекций (по завершении темы). Для получения наиболее достоверной, объективной и результативной информации данные опросы целесообразнее формулировать с использованием методов математической статистики. Тогда учёт мнения студентов позволит лектору видоизменять излагаемый материал, делая его более понятным и усваиваемым. Самостоятельность традиционно характеризуется такими понятиями, как активность, инициативность, независимость, решительность, целеустремлённость и пр. Для воспитания этих качеств необходима инициализация преподавателем интереса учащегося к специальности, развитие увлечённости будущей работой. Деловые игры, моделирование различных ситуаций, организация учебных и производственных практик на передовых предприятиях отрасли, ужесточение оценки знаний студентов позволит в дальнейшем специалисту больше соответствовать тем требованиям, которые предъявляет жизнь.

В сентябре 2003 г. Россия присоединилась к европейской инициативе по гармонизации систем образования, начатой с принятия Болонской декларации в 1999г. Наиболее сложными для российской высшей школы представляются первые два направления этой гармонизации из шести: степени и уровни образования. Речь идет о переводе высшей школы на систему «бакалавр- магистр».

Несомненным преимуществом двухступенчатой системы обучения является то, что она лучше всего отвечает потребностям развития междисциплинарности, давая возможность студентам комбинировать знания из различных областей и готовить себя к профессиональной деятельности «на стыке» существующих специальностей: математик-экономист и наоборот, юрист-экономист и наоборот, химик-биолог и наоборот и т.д. до бесконечности. Гибко реагируя на запросы времени, такая система позволила бы в сжатые сроки развернуть подготовку кадров по таким направлениям, как биоинженерная подготовка, квантовая электроника, углеводородные материалы и ряд других.

Одноступенчатая система вынуждает многих выпускников массовых профессий обзавестись «вторым образованием». Получается комбинация не очень востребованного, часто в силу этого не очень качественного, но бесплатного и «второго», тоже нередко халтурного, но уже обязательно

платного. Комбинация сумбурная, расточительная в смысле избыточности получаемых и не применяемых знаний и в смысле затратности. Переход на двухступенчатую систему обучения позволил бы стране упорядочить структуру подготовки кадров, а на индивидуальном уровне - избежать напрасных трат времени и сил на овладение суррогатами образования.

Есть основания полагать, что двухступенчатая система окажется более эффективной и в экономическом отношении. Существующая сегодня не востребованность большого числа специалистов массовых профессий означает неэффективность затрат на их подготовку, т.к. обученный какому-то делу человек не использует полученную компетенцию в этом деле, а в другом он заведомо менее эффективен. Появится возможность сократить ресурсную базу самой высшей школы или видоизменить её на качественном уровне. Двухступенчатая система будет более привлекательной в глазах тех же работодателей, которые охотнее будут оплачивать специальные магистерские программы. С переходом на двухступенчатую систему изменится, таким образом, сам характер финансирования вузов, более разнообразными будут его источники.

Формирование творческой личности будущего специалиста тесно связано с познанием общетехнических дисциплин, изучение которых должно проходить в интенсивной форме, вследствие проведённого недавно сокращения продолжительности их изучения. Сочетание общетехнических и специальных дисциплин должно быть связано не с перепадами в изучении, а с плавным перетеканием одних в другие. Проблема стыковки курсов остро встала перед преподавателями и руководством кафедр для достижения конечной цели обучения: подготовки высококвалифицированного специалиста, будущего руководителя производства, обладающего не только профессиональными навыками, но и умеющего работать в коллективе и с коллективом.

В блоке общетехнических дисциплин одной из первых является теоретическая механика, при изучении которой обычно выделяются 4 раздела: статика, кинематика, динамика и аналитическая механика. Изучение первых двух разделов не имеет какой-либо существенной связи между собой, поскольку в статике рассматриваются системы сил, находящиеся в состоянии равновесия и даже расчёт механизмов ведётся в какой-то момент времени, т.е. без учёта движения. В свою очередь раздел кинематики посвящён движению без акцентирования внимания на природу возникновения сил, вызывающих исследуемое движение. Таким образом, для курса механики безразлично, какой из этих разделов целесообразнее читать первым.

В борьбе двух мнений, на наш взгляд, поставило точку значительное сокращение объёма аудиторных часов у студентов очной формы обучения. Сейчас за меньшую продолжительность обучения необходимо выдать тот же объём информации, т.е. интенсифицировать процесс обучения, который должен сочетаться со временем, затрачиваемым студентом на подготовку,

что особенно актуально для студентов заочных форм обучения.

Важным условием повышения эффективности учебного процесса является систематическое получение преподавателем объективной информации об учебно-познавательной деятельности студента. Выявление недостатков в работе студента, установление их характера и причин по результатам семестровых аттестаций является психолого-педагогической функцией преподавателя и в соответствии с его идейно-нравственным состоянием способствует подготовке и преодолению студентом барьеров аттестации, в том числе, самоопределения.

Этап изучения общетехнических дисциплин часто называют самым сложным в образовательном процессе. Студент уже отходит от школьной программы и приступает к преодолению одного из главных рубежей на дистанции становления его как специалиста. Зачастую общетехнические дисциплины становятся результирующими в таком становлении или непреодолимой преградой, когда учащийся сходит с дистанции. Всё это говорит о том, с каким желанием и осторожностью студенту необходимо подходить к изучению общетехнических дисциплин, а преподавателю - к построению учебного процесса.

Всё сказанное выше становится особенно актуальным в связи с переходом на дистанционную систему обучения и внедрением обучающей и экзаменующей системы ЕВ11ССЖ

УДК 377.025+374.261

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ГУМАНИТАРНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

Пушкарев И.А.

Научный руководитель: д.п.н., профессор Семин Ю.Н.

*Республиканский музыкальный колледж
г. Ижевск*

Одной из основных проблем в такой части преподавательской деятельности, как контроль работы студентов, является оценка этой работы, как самостоятельной, так и выполняемой во время аудиторных занятий. Как правило, оценка основывается на субъективном опыте преподавателей и связана с большими затратами времени, даже при многолетнем стаже. Особенно это присуще гуманитарным предметам, в технических же дисциплинах существует большое количество задач, имеющих точное количественное решение. Оценка работы студента, с одной стороны, должна учитывать особенности задания, с другой – служить задаче специального и общего развития обучающегося.

Рассмотрим построение системы оценки работы студентов на примере самооценки самостоятельно написанных ими музыкальных диктантов.

Подобной самостоятельной работе способствует широкое распространение плееров, диктофонов, компьютеров и других технических средств.

На основе анализа литературы, диктантов, написанных во время учебных занятий, систем их оценки, бесед с преподавателями Республиканского музыкального колледжа и музыкальных школ города Ижевска был составлен первый вариант анкеты, содержащий критерии для анализа и оценки диктантов: размер, тональность, высота звука, длительность звуков и пауз. Предложенный вариант вызвал широкое обсуждение не только критериев, но и методики оценки диктантов в целом. Многие преподаватели предложили свои системы оценок, применяемые ими на практике. В результате к первоначальному варианту анкеты были добавлены такие критерии, как «время выполнения диктанта», «изменение структуры», «грамотность ладового построения» (табл. 1).

После обработки анкет были исключены следующие критерии: «изменение структуры», получившее только треть голосов, и «аккуратность выполнения». Последний критерий уместен при оценке диктанта педагогом (поэтому его указали три четверти опрошенных), но теряет смысл при самостоятельной оценке. Оставшиеся критерии были проранжированы педагогами-экспертами. В результате обработки по известной методике [1] получены весовые коэффициенты критериев (табл. 2).

Таблица 1 – Соответствует ли критерий оценке музыкального диктанта при самостоятельной работе студентов?

№	Критерий	Пояснение	Количество положительных ответов	Процент к общему числу
1	Размер	Верно определенные размер и затакт	11	92
2	Тональность	Верно определенная тональность	8	67
3	Высота звука (ладовое ощущение)	Отношение числа верно определенных высот звуков к общему числу звуков в диктанте	12	100
4	Длительность звуков и пауз на сильном времени	Отношение числа верно определенных длительностей звуков и пауз на сильном времени к их общему числу в диктанте	12	100
5	Грамотность ладового построения	Отношение числа верно записанных энгармонически равных звуков, соответствующих логике изменения диатонических звуков на альтерированные и хроматические к их общему числу в диктанте	10	83
6	Время выполнения диктанта	Сдача диктанта после 4-го, 5-го и т.д. прослушивания	10	83

Продолжение таблицы 1

№	Критерий	Пояснение	Количество положительных ответов	Процент к общему числу
7	Аккуратность выполнения	Число однозначно читаемых рукописных знаков к общему их числу в диктанте	9	75
8	Изменение структуры	Соответствие творческого изменения содержания диктанта его логической структуре	4	33

Таблица 2 – Ранжирование критериев экспертами

№	Критерий	Ранг, поставленный экспертами												R_{cp}	Весовой коэффициент критерия v_i
		Э1	Э2	Э3	Э4	Э5	Э6	Э7	Э8	Э9	Э10	Э11	Э12		
1	Размер	3	2	2	1	4	3	1	3	3	1	3	1	2,25	0,23
2	Тональность	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	2	1,3	0,27
3	Высота звука (ладовое ощущение)	2	3	3	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2,5	0,21
4	Длительность звуков и пауз на сильном времени	5	4	4	4	3	4	4	4	6	5	4	4	4,25	0,13
5	Грамотность ладового построения	4	5	5	5	5	5	5	5	4	6	5	5	4,9	0,10
6	Время выполнения диктанта	6	6	6	6	6	6	6	6	5	4	6	6	5,8	0,06
	Σ	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	1

Весовой коэффициент i -го показателя находится по формуле [1]:

$$v_i = \frac{2}{n(n+1)N} \sum_{j=1}^N (n+1-r_{ij})$$

где N – число экспертов, n – число показателей анкеты, r_{ij} – ранг, выставленный j -м экспертом i -му показателю. По условиям нормировки здесь и в дальнейшем сумма весовых коэффициентов приравнивается единице, отклонения корректируются. В нашем случае $n = 6$, $N = 12$, поэтому

$$v_i = 0,004 \sum_{j=1}^N (7 - r_{ij})$$

Предполагалось, что, используя найденные весовые коэффициенты v_i , можно выставить оценку Z за диктант по формуле, аналогичной предложенной в [2]:

$$Z = \sum_{i=1}^n B_i v_i, \quad (1)$$

где B_i – количество баллов по каждому критерию (от 1 до 9, в соответствии с принятой в большинстве музыкальных учреждений 10-балльной шкалой оценок).

Предварительный подсчет по формуле (1) привел к неутешительным результатам: оценки оказались завышены по сравнению с оценкой преподавателей.

При корректировке системы оценки, связанной с формулой (1), пришлось отказаться от линейной зависимости количества баллов от отношения верно и неверно поставленных знаков. Ознакомившись с многолетней практикой выставления оценок за музыкальные диктанты, где количество баллов определяется числом ошибок, были определены опорные точки 10-балльной шкалы. Максимальное количество баллов – 10 – ставится за безукоризненно выполненный диктант, сданный после четырех прослушиваний; 9 баллов ставится за полностью верно написанный диктант; 1–2 ошибки (в диктанте, содержащем около 50 знаков) снижают оценку до 8 баллов; 3–4 ошибки – до 7; при наполовину неправильно написанном диктанте оценка равна 3 баллам; при полностью неправильном – 1 балл.

После нескольких попыток найти зависимость количества баллов от отношения верно и неверно поставленных знаков было решено остановиться на экспоненциальной зависимости [3]: $B_i = e^{Ax}$, где A – неизвестный пока коэффициент. Используя опорные точки, получим:

$$9 = e^{A_1}, \quad 8 = e^{0,95A_2}, \quad 7 = e^{0,9A_3}, \quad 3 = e^{0,5A_4}, \quad 1 = e^0.$$

Так как $\ln B_i = \ln e^{Ax} = Ax$, то $A = \ln B_i / x$. Отсюда

$$A_1 = \ln 9 = 2,197, \quad A_2 = \ln 8 / 0,95 = 2,189,$$

$$A_3 = \ln 7 / 0,9 = 2,162, \quad A_4 = \ln 3 / 0,5 = 2,197.$$

Найдем A как среднее между A_1, A_2, A_3, A_4 :

$$A = (A_1 + A_2 + A_3 + A_4) / 4 = 2,186.$$

Таким образом, аппроксимация (рис. 1) привела к выводу, что на практике утвердилась экспоненциальная зависимость оценки диктанта:

$$B_i = e^{2,186x}, \quad (2)$$

где 2,186 – эмпирический коэффициент; $x = N_B/N_\Sigma$ – отношение числа верно определенных знаков N_B к их общему числу N_Σ .

Оценим погрешность аппроксимации с помощью критерия Стьюдента

$$t_{s \text{ расч}} = \frac{\left| \sum_{i=1}^N \Delta B_i \right|}{\sqrt{\sum_{i=1}^N (\Delta B_i)^2 - \frac{1}{N} \left(\sum_{i=1}^N \Delta B_i \right)^2}}$$

Здесь ΔB_i – разность между баллами 9, 8, 7, 3, 1 и значениями

$$e^{2,186} = 8,900, \quad e^{2,186 \cdot 0,95} = 7,978, \quad e^{2,786 \cdot 0,9} = 7,152, \quad e^{2,186 \cdot 0,5} = 2,983, \quad e^0 = 1.$$

Тогда $\Delta B_1=0,1$; $\Delta B_2=0,022$; $\Delta B_3=0,152$; $\Delta B_4=0,017$; $\Delta B_5=0$ и $t_{s \text{ расч}}=2,23$.

Для степеней свободы $N - 1 = 4$ на уровне значимости $\alpha = 0,10$ критическое значение критерия Стьюдента $t_{кр} = 2,132$ [3].

Так как $t_{s \text{ расч}} > t_{кр}$, то зависимость $B_i = e^{2,186x}$ совпадает с практическими оценками на уровне значимости $\alpha = 0,10$.

Количество баллов можно определить по формуле (2) или по номограмме (рис. 1). Приверженность практиков к этой зависимости объясняется тем, что экспонента более чувствительна к изменению оценки в области небольшого числа ошибок.

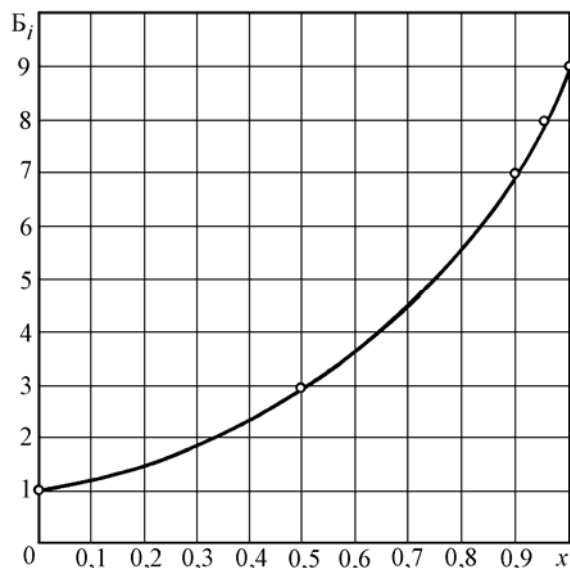


Рисунок 1 – Номограмма для определения числа баллов B_i в зависимости от отношения x

Перевод оценки из 10-балльной шкалы в обычную 5-балльную осуществляется по следующей схеме: 9–10 баллов – 5 (отлично); 8 баллов – 5 с минусом; 7 баллов – 4 с плюсом; 6 баллов – 4 (хорошо); 5 баллов – 4 с минусом; 3–4 балла – 3 (удовлетворительно), 1–2 балла – 2

(неудовлетворительно).

Разработанная система самостоятельной оценки диктантов была проверена на диктантах, написанных во время учебных занятий и оцененных разными преподавателями, и показала хорошую согласованность с существующей практикой, что позволяет рекомендовать ее для самостоятельной работы в целях повышения заинтересованности студентов в результатах своей работы и снижения затрат учебного времени.

Библиографический список

1. Черепанов, В.С. Основы педагогической экспертизы. – Ижевск : Изд-во ИжГТУ, 2006. – 124 с.
2. Файзуллина, Г.З. Методика проведения конкурсов профессионального мастерства на основе квалиметрического подхода / под науч. ред. докт. пед. наук, профессора А.Т. Глазунова. – М. : Издательский центр АПО, 2002. – 34 с.
3. Корн Г. Справочник по математике для научных работников и инженеров: определения, теоремы, формулы / Г. Корн, Т. Корн. – М. : Наука, 1984. – 831 с.

УДК 378

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ СТУДЕНТОВ ПЕДВУЗА

Корчагина Л.Г.

*Шадринский государственный педагогический институт
г. Шадринск*

Проблема формирования исследовательской компетенции студентов педвуза является актуальной и перспективной. Обучаясь в вузе, студент раскрывается как личность, получает необходимые профессиональные знания, умения и навыки, пробует свои силы на педпрактике, пишет курсовые и выпускную квалификационную работы. Для того чтобы успешно написать научную работу, статью, студенту необходимо владеть исследовательской компетенцией.

«Исследовательская компетенция» включает два понятия «исследование» и «компетенция». В педагогическом словаре «научное педагогическое исследование» представляет собой процесс формирования новых педагогических знаний, вид познавательной деятельности, направленный на открытие объективных закономерностей обучения, воспитания и развития [7, С. 54]. В процессе исследовательской деятельности студент овладевает новыми педагогическими знаниями и научными понятиями. Второе понятие «компетенции» определяются как обобщенные способы действий, обеспечивающих продуктивное выполнение профессиональной деятельности [5, С. 131]. Учитывая вышеизложенное,

можно сказать, что **исследовательская компетенция** - обобщенные способы действий, обеспечивающих продуктивность и успешность выполнения исследовательской деятельности.

Чтобы успешно вести исследовательскую деятельность, нужно руководствоваться определенными критериями и показателями, такими, как:

- **мотивация исследования**, отражающая интенсивность познавательной потребности, увлеченность поисковой деятельностью;

- **научный стиль мышления**, т.е. осмысление структурных элементов собственных исследовательских действий, следование нормам и требованиям научного стиля мышления, обобщение предметного и операционального результатов исследования;

- **технологическая готовность к учебному исследованию** – владение понятийным аппаратом изучаемой темы, приобретение умений и навыков использования методов научного познания, соблюдение правил научной организации труда учащегося;

- **творческая активность личности**, выраженную уровнем самостоятельности в преобразовании идей и связей между ними, степенью знакомства с историей науки и ее актуальными проблемами (Г.В. Макотрова).

Действительно, для написания научно-исследовательской работы, студент должен быть заинтересован проблемой исследования;

владеть начальными представлениями, как проводить исследование, что для этого нужно делать,

обладать исследовательскими и рефлексивными умениями, личностными качествами.

Л.Ш. Абдулова считает, что в структуре исследовательской компетентности можно выделить следующие функциональные компоненты: мотивационно-потребностный, когнитивный, деятельностно-практический.

Мотивационно-потребностный компонент представляет собой систему мотивационно-ценностных и эмоционально-волевых отношений студентов к миру, к деятельности, к людям, к самому себе, к своим способностям, их развитию. Осознанность и мотивация к конкретному содержанию исследовательской деятельности формируется в специально организованных условиях учебно-познавательных игр, учебных дискуссий, методов эмоционального стимулирования и др., которые ставят студента в активную позицию исследователя, овладевающего универсальными способами познавательной деятельности, вовлекает в критический анализ, отбор и конструирование личностно-значимого содержания исследовательской деятельности.

Когнитивный компонент включает систему знаний о природе, обществе, мышлении, технике, способах деятельности, усвоение которых обеспечивает формирование в сознании студентов научной картины мира, вооружает диалектическим подходом к познавательной и практической деятельности. Содержание образования ориентировано на формирование

готовности студентов к исследовательской деятельности, удовлетворяет принципам проблемности, глобального характера тем, многообразия и многофункциональности и направлено на развитие универсальных способов познавательной деятельности.

Мотивационно-ценностное отношение к исследовательской деятельности формировалось через участие студента в проектировании содержания исследовательской работы. Творческие задачи вовлекали студентов в ситуацию выбора решения, усиливали личную значимость процесса поиска истины, что приводило к изменению мотивационной сферы.

Организация исследовательской деятельности (систематизация, обобщение, придание глобального характера имеющимся знаниям, интеграции с другими образовательными областями) формировала когнитивный компонент и показывала востребованность и применимость имеющихся знаний.

Деятельностно-практический компонент готовности студентов к исследовательской деятельности, опыт творчества (на основе мыслительных операций репродуктивного, продуктивного и эвристического типов) рассматривается как системообразующее качество. Именно оно «призвано обеспечить процессуальную готовность к решению проблем, к творческому преобразованию действительности» [1, С. 13].

Опираясь на исследования Л.Ш. Абдуловой, В.Л. Андриенко, Е.Н. Землянской, мы определили структурные компоненты исследовательской компетенции:

МОТИВАЦИОННЫЙ КОМПОНЕНТ включает мотивы научно-исследовательской работы студента: познавательный мотив; мотив престижа; мотив приобщения к науке; мотив достижения успеха; мотив личностного роста и самореализации; мотив материального поощрения;

КОГНИТИВНЫЙ КОМПОНЕНТ охватывает знания: научных понятий, подходов, методов исследования; логики построения научного исследования; научного стиля изложения материала; проектирования НИР; оформления НИР;

ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫЙ КОМПОНЕНТ подразумевает исследовательские умения: анализировать, логически осмысливать научный материал интегрировать знания разных научных областей, полученные знания в ходе профессионального обучения; выделять и формулировать проблему исследования; планировать деятельность и методику исследования; моделировать и проводить исследование; обработки результатов исследования; осуществить презентацию и защиту результатов исследования;

ЛИЧНОСТНЫЙ КОМПОНЕНТ включает следующие личностные качества: активность; уверенность; целеустремленность; креативность; высокий уровень понятийного мышления;

РЕФЛЕКСИВНЫЙ КОМПОНЕНТ подразумевает способность оценивать исследовательскую работу на каждом этапе ее выполнения: умение

анализировать и сравнивать свои индивидуальные продвижения в НИР; умение оценивать результаты, достоинства и недостатки своей исследовательской деятельности.

На основе анализа подходов многих авторов (Л.Ш. Абдуловой, Э.Ф. Зеер, Г.В. Макотровой, Е.В. Феськовой и др.) выявим функции исследовательской компетенции:

- **мотивационная функция** содействует возникновению мотивов исследовательской деятельности;
- **прогностическая функция** способствует прогнозированию результатов исследовательской деятельности;
- **рефлексивная функция** содействует осознанию студентами своей исследовательской деятельности и необходимости совершенствования;
- **профориентирующая функция** помогает понять исследовательские возможности профессии учителя.

Изучая исследовательскую деятельность студентов педагогического вуза, В.М. Акименко пишет о поисковых группах, главная задача которых – предоставление студентам возможности развить свой интеллект и творческие способности в процессе участия в опытно-экспериментальной деятельности [2, С. 87]. В.М. Акименко считает, что важным условием формирования исследовательской компетенции студентов педвуза является обсуждение лучших студенческих работ на научно-практических конференциях и опубликование в студенческом сборнике.

Мы полагаем, что педагогическими условиями формирования исследовательской компетенции студентов педвуза являются:

1. Участие студентов в конференциях, форумах, олимпиадах;
2. Написание научных статей, курсовых и выпускных квалификационных работ;
3. Участие студентов в поисковых, проблемных научных группах;
4. Создание студентами научных социально-педагогических проектов и участие в их реализации;
5. Педагогическая поддержка студентов научным руководителем;
6. Рецензирование и аннотирование научных статей, курсовых работ студентов;
7. Публикации студенческих статей в научных сборниках.

На основе анализа исследований Л.Ш. Абдуловой, В.М. Акименко, В.И. Владыкиной мы считаем, что процесс формирования исследовательской компетенции студентов педвуза имеет следующие этапы:

1 этап - **репродуктивный**. На данном этапе нужно выявить начальные представления об исследовательской деятельности, написании НИР, научных подходах, методов исследования, уровень познавательной активности студента; продемонстрировать образец НИРС; объяснить особенности написания НИР;

2 этап - **продуктивный**. Цели этапа включают: формирование исследовательских умений и навыков; формирование умения

прогнозировать научно-исследовательскую деятельность; самостоятельное формулирование цели, задач, объекта, предмета, гипотезы исследования, названия глав и параграфов; анализ научных источников; выявление и формулировка ключевых понятий исследования; написание актуальности и заключения НИР; оформление НИР в соответствии с предъявляемыми требованиями; защита НИР;

3 этап - **творческий**. Цели этапа заключаются в творческом переосмыслении научных понятий; творческой активности написания статьи на основе проведенного исследования, выступления с докладом на научно-практических конференциях и студенческих форумах, участия в проблемных научных группах и проведения других исследований.

Резюмируя все вышесказанное, следует заключить, что:

- базой исследовательской компетенции студентов являются исследовательские умения, которые формируются в исследовательской деятельности;
- исследовательская компетенция представляет собой совокупность мотивационного, когнитивного, деятельностного, личностного и рефлексивного компонентов;
- исследовательская компетенция выполняет мотивационную, прогностическую, рефлексивную и профориентирующую функции;
- процесс формирования исследовательской компетенции носит этапный характер.

Библиографический список

1. Абдулова Л.Ш. Формирование исследовательской компетентности студентов колледжа на основе синергетического подхода. Автореф. канд пед.наук.- Астрахань, 2009.-23 с.
2. Акименко В.М. Особенности организации исследовательской деятельности студентов педвуза // Высшее образование сегодня.- 2007.-№7.- С. 86-87.
3. Андриенко В.Л. Педагогические условия организации проектно-исследовательской деятельности учащихся профессионального училища // Современное образование: теория и практика: Сб. науч. статей.-Шадринск: ШГПИ, 2007.-С.291-295.
4. Владыкина В.И. Личностно-ориентированный подход к формированию исследовательских умений студентов педвузов // Актуальные проблемы личностно-ориентированного образования: психолого-педагогические и технологические аспекты: Материалы межрегиональной научно-практической конференции 21 апреля 2004 года. - Шадринск: ШГПИ, 2004.-С.132-134.
5. Зеер Э.Ф. Психология профессионального образования: практикум.-М.: Академия, 2008.-144 с.
6. Землянская Е.Н. Учебные проекты в экономической подготовке школьников // Народное образование.-2006.-№1.- С.163-168.

7. Коджаспирова Г.М. Педагогический словарь. -М.: Академия, 2005.- 176 с.
8. Макотрова Г.В. Учебно-исследовательская культура учащихся // Педагогика.-2007.-№1.-С.47-52.
9. Равен Дж. Компетентность в современном обществе.-М., 2002.- С.11-13.
- 10.Феськова Е.В. Становление исследовательской компетентности учащихся в дополнительном образовании и профильном обучении. Автореферат дис. канд. пед. наук: 13.00.01.- Красноярск, 2005.- 21 с.

УДК 373

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПРИОБЩЕНИЯ ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА К ЭСТЕТИЧЕСКИМ ЦЕННОСТЯМ ПОСРЕДСТВОМ НАРОДНОГО ДЕКОРАТИВНО- ПРИКЛАДНОГО ИСКУССТВА

Корчагина А.Г.

Научный руководитель: д.п.н., профессор Качалова Л.П.

*Шадринский государственный педагогический институт
г. Шадринск*

Логика рассмотрения проблемы приобщения детей старшего дошкольного возраста к эстетическим ценностям требует от нас обращения к педагогическим условиям.

Понятие «условие» трактуется в разных источниках по-разному. В философии данный термин определяется как философская категория, выражающая отношение предмета к окружающим его явлениям, без которых она не может существовать [8, С.497]. В педагогике термин «условие» рассматривают как требование, предъявляемое одной из договаривающихся сторон, обстоятельство, от которой что-либо зависит [7, С. 425].

Найн А.Я. пишет, что «условие» - это «все то, от чего зависит нечто другое». В более концептуальном смысле - «среда, обстановка, в которой, происходит что-либо и без которой, не могут существовать предметы и явления». Синонимом рассматриваемого понятия является «предпосылка». Условие в лексическом аспекте понимается как обстановка (среда, обстоятельство), в котором происходит что-нибудь [2, С. 74].

В педагогике выделяют особый вид условий – педагогические, которые определяются как совокупность мер (объективных возможностей) педагогического процесса (М.Е. Дуранов, А.Я. Найн, Н.М. Яковлева).

Н.Я. Сайгушев определяет условия как «существенный комплекс педагогических мер достижения поставленной цели, включающий в себя внешние характеристики рассматриваемого педагогического объекта (содержание, методы, приемы, организационные формы обучения и

воспитания) и ориентированный на взаимоотношения с внутренним миром обучающегося» [6, С. 119].

Специфической чертой понятия «педагогические условия» является то, что оно включает в себя элементы всех составляющих процесса обучения: цели, содержания, методов, форм, средств. По мнению В.И. Андреева, педагогические условия – «обстоятельства процесса обучения, которые являются результатом целенаправленного отбора, конструирования и применения элементов содержания, методов (приемов), а также организационных форм обучения для достижения определенных дидактических целей» [1, С. 124].

Процесс приобщения детей старшего дошкольного возраста к эстетическим ценностям посредством народного декоративно-прикладного искусства будет эффективным при соблюдении следующих педагогических условий:

1. Создание предметно-развивающей среды, предусматривающей организацию художественно-творческой деятельности и педагогического комфорта.

В энциклопедическом словаре понятие «среда» – это совокупность внешних условий, в которых совершается какой-либо процесс [3, С. 447]. Среда – это то, что окружает ребенка дома, в дошкольном учреждении, школе, на улице и чье влияние ребенок осознанно или неосознанно испытывает воспитательное пространство.

В педагогическом словаре под редакцией Г.М. Коджаспировой педагогическая среда определяется как специально создаваемая система условий организации жизнедеятельности детей, направленная на формирование их отношений к миру, людям и друг другу

Развивающая среда – это единство социальных и природных факторов, которые могут влиять прямо или косвенно, мгновенно или долговременно на жизнь ребенка.

Понятие «комфорт» рассматривается как удобная обстановка в самом общем толковании, благоприятные условия для развития и формирования личности. С этих позиций исследователи в педагогике обращаются к раскрытию понятия «комфортная среда», под которым в свою очередь «раскрывается» понятие «психологический климат», что дает возможность охарактеризовать педагогически комфортную среду как эмоционально-тонические положительные состояния каждого участника образовательной среды и взаимоотношения между ними.

Педагогически комфортная среда тогда на лицо, когда создаются условия для развития детей, повышается значение личных творческих побед каждого ученика или участника образовательного процесса. Педагогический комфорт проявляется со стороны преподавателя в терпимости, отношении к детям

В нашем исследовании, педагогический комфорт предполагает создание ситуаций творческого поиска, придумывание вариантов решений,

поощрения самостоятельных творческих решений, сотрудничество ученика и учителя в изготовлении изделий народного декоративно-прикладного искусства; доступность по содержанию и форме для восприятия дошкольников, использование самостоятельной творческой деятельности;

Организация художественно-творческой деятельности.

В большом психологическом словаре творческая деятельность определяется как всякая практическая или теоретическая деятельность человека, в которой возникают новые, по крайней мере, для субъекта деятельности результаты (знания, решения, материальные продукты)[4, С. 538].

В восприятии ребенка фантазия преобладает над разумом, наивные представления – над опытом и фактами, которых у него мало. Поэтому изображение получается у него условным, он подчеркивает характерные черты изображаемого, комбинируя те элементы, которые ему уже знакомы. В результате подобного художественного мышления по аналогии в детских рисунках нередко живое смешивается с неживым, одухотворяются предметы, очеловечиваются животные. То же самое происходит в народном искусстве. Все эти образы здесь закреплены в традиции, они не случайны – в отличие от произведений ребенка, который творит импульсивно. К тому же, естественно, у взрослых не может быть такого же ощущения новизны окружающего мира, такого же сильного стремления и всепоглощающего интереса к внешним впечатлениям, как у детей. Чувство новизны воплощено в традиционных образах изделий народных мастеров, которые отражают не только их собственное восприятие мира и живой интерес к нему, но и мировосприятие их предшественников, создавших лучшие образцы в данном виде народного творчества.

В основе процесса усвоения эстетических ценностей лежит направленность личности на восприятие и осмысление эстетически ценного в предметах и явлениях, активизацию художественно-творческой деятельности.

Развитие эмоционального отношения детей к декоративно-прикладному искусству является основным фактором развития у них эстетического ценностного отношения. Народное искусство образно, красочно, оригинально по своему замыслу. Оно доступно детскому восприятию, так как несет в себе понятное детям содержание, которое конкретно, в простых, лаконичных формах раскрывает ребенку красоту и прелесть окружающего мира. Это, например, орнаменты, используемые народными мастерами для росписи игрушек и посуды, включают в себя цветы, ягоды, листья, которые ребенок встречает в лесу, в поле, на дачном участке. Рассматривая произведения декоративно-прикладного искусства, дети испытывают чувство радости, удовольствия от ярких жизнерадостных цветов, богатства и разнообразия видов и мотивов, проникаются уважением к народному мастеру, создавшему их, у них возникает стремление самим научиться создавать прекрасное

Ценность народного искусства определяется тем, что оно воздействует на чувства ребенка благодаря средствам выразительности, и это воздействие носит естественный характер. В силу этого оно доступно детям с разным уровнем развития, и каждый ребенок получает от этого удовольствие и эмоциональный заряд. Оно привлекает внимание детей, и поэтому на основе выделения элементов народного искусства, цветового строя, композиции, его можно использовать для развития ребенка: восприятие эстетического отношения и эстетической оценки, то есть, воздействуя на чувственную сферу ребенка народное искусство, стимулирует развитие творческих способностей личности [5, С. 12].

2. Разработка программы приобщения детей старшего дошкольного возраста, включает постановку цели, задач, выделение принципов,

- *Принципы программы приобщения детей старшего дошкольного возраста к эстетическим ценностям;*

Художественно-эстетический принцип определяет стратегию материала, средств, форм и способов общения, взаимодействия с детьми. Обращение к различным видам искусства, открытие и постижение художественной формы, художественного образа мира дает целостное эстетическое представление о явлении, благодаря чему ребенок учится открывать человеческую красоту, открывать прекрасное в самом себе.

Принцип целостности и системности указывает на необходимость учета целостности личности ребенка, единства эффективного и интеллектуального, рационального и иррационального в природе развивающегося человека. Это становится возможным при условии формирования целостной картины мира посредством открытия эстетических ценностей и отношений.

Краеведческий принцип позволяет предметно, опираясь на опыт ребенка и расширяя его, показать красоту родного края, научить видеть прекрасное вокруг себя, наслаждаться этой красотой и создавать новую.

- *Содержательная характеристика программы;*

Разнообразие произведений декоративно-прикладного искусства, с которым они знакомятся в процессе учебы, развивают у них эстетическое отношение к действительности. Произведения прикладного искусства отражают художественные традиции нации, миропонимание, мировосприятие и художественный опыт народа, сохраняют историческую память. Ценность произведений народного декоративно-прикладного искусства состоит в том, что они представляют природный мир, материальную культуру, но и являются памятниками культуры духовной. Именно духовная значимость предметов народного искусства особенно возрастает в наше время.

Программа обеспечивает развитие у детей эмоционально-эстетического отношения к традиционной национальной культуре в процессе преподавания искусства с целью формирования эстетических

знаний, пробуждения эстетической восприимчивости и закрепления их в творческом опыте учащихся.

Цель: приобщение детей старшего дошкольного возраста к эстетическим ценностям через развитие исторической памяти, развитие творческих способностей и задатков.

Развитие творчески активной личности предполагает воспитание особых качеств индивида как творческого лица, находящегося в определенных связях с коллективным опытом народа. Поэтому при знакомстве с народным искусством дети должны сознательно овладевать приемами художественной деятельности на основе понимания коллективного сознания образов, мотивов, сюжетов народного искусства, его основных принципов – повтора, вариации, импровизации. Овладение необходимыми навыками и изучение вещей – типов разных школ народного мастерства должно привести к умению создавать художественный образ вещи на основе повтора, к умению выразить свое собственное отношение к искусству и действительности.

Дети старшего дошкольного возраста могут различать своеобразие народных росписей (хохломы, городецкой, полховско-майданской и т.д.), создавать узоры по мотивам 4-6 разных видов народного декоративного искусства, усвоить основные закономерности народной росписи: колорит, составляющие элементы, композиционные особенности, материал. Так как они нуждаются в том, чтобы результат их деятельности – созданное изображение – прежде всего удовлетворял бы их самих, а также вызывал бы одобрение их сверстников и взрослых. А это возможно при условии систематического и последовательного усвоения детьми знаний, навыков и умений, необходимых для успешного овладения художественной деятельностью и развития их творчества.

Библиографический список

1. Андреев В.И. Педагогика: учебный курс для творческого саморазвития, 2-е изд. – Казань.: Центр инновационных технологий, 2000. – 324 с.
2. Антоненкова И.Н. Приобщение младших школьников к эстетическим ценностям при изучении народного декоративно-прикладного искусства родного края: дис. ... канд. пед. наук / И.Н. Антоненкова. – Тула, 2005. – 198 с.
3. Брокгауз, Ф.А., Эфрон, И.А. Энциклопедический словарь. Современная версия / Ф.А. Брокгауз, И.А. Эфрон. – М.: Терра, 2002. – 521 с.
4. Мещеряков, Б.Г. Большой психологический словарь / Б.Г. Мещеряков. – 3-е изд., доп. и перераб. – СПб.: Прайм –ЕВРОЗНАК, 2006. – 641с.
5. Новикова, Г.П. Эстетическое воспитание и развитие творческой активности детей старшего дошкольного возраста: Метод. рекомендации для педагогов, воспитателей и муз. Руководителей /Г.П. Новикова.– 2-е из., исп.

и доп. – М.: АРКТИ, 2003. – 198 с.

6. Сайгушев, Н.Я. Сущностно-содержательная модель рефлексивного управления профессионального становления будущего учителя: монография / Н.Я. Сайгушев. - СПб.: Образование-Культура, 2001. – 149 с.

7. Старикова, Л.Д. История педагогики и философии образования. Учеб. пособ./ Л.Д. Старикова. – Ростов н/Д.: Феникс, 2008. – 434 с.

8. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – 5-е изд.- М.: Политиздат, 1987. – 590 с.

УДК 356.97

ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Степанова О.С.

Научный руководитель: д.п.н. Шаламова А.В.

Ижевский государственный технический университет

г. Ижевск

Одной из ведущих тенденций в реформировании отечественного университетского образования, и в связи с переходом на 2-х ступенчатую систему подготовки кадров высшего образования (Постановление Совета Министров РБ от 14 октября 2002 г. № 1419 «Об утверждении Положения о ступенях высшего образования») является видение современного выпускника творческой личностью, способного самостоятельно осваивать интенсивно меняющееся социально-духовное поле культуры. Данная тенденция предполагает поиск такой модели профессиональной подготовки, в которой образовательный процесс обеспечивал бы сопряженность содержания обучения с *организованной* (контролируемой) *самостоятельной работой студентов* в развитии их индивидуальных способностей и учетом интересов профессионального самоопределения, самореализации.

На основании опыта реформирования университетского образования переход на многоступенчатую систему предполагает не только разработку обновленной модели и стандартов образования, но и соответствующее методическое обеспечение. Причем от успеха в деле оснащения учебного процесса современными педагогическими технологиями, методиками активного обучения во многом зависит и успех проводимой реформы в целом. В этой связи представляется перспективным (целесообразным) сделать ставку на разработку и внедрение учебно-методических комплексов (УМК) по конкретным учебным курсам и дисциплинам [3, С. 3].

Как альтернатива УМК на бумажных носителях в последнее время появляются электронные учебно-методические комплексы (ЭУМК), которые имеют ряд преимуществ.

Электронный учебно-методический комплекс (ЭУМК) для вуза – это электронное издание, включающее в себя совокупность учебно-

методических материалов, способствующих эффективному освоению студентами учебного материала, входящего в учебную программу дисциплины (или блока дисциплин) плана подготовки студентов по одной или нескольким специальностям (направлениям).

В.П. Демкин, Г.В. Можаяева утверждают, что каждый УМК предназначен для оказания помощи в изучении и систематизации теоретических знаний, формирования практических навыков работы как в предметной области, так и в системе дистанционного образования или в традиционной образовательной системе с использованием информационных технологий. УМК содержит не только теоретический материал, но и практические задания, тесты, дающие возможность осуществления самоконтроля, и т.п. [2]. ЭУМК включает в себя, как правило, следующие компоненты: учебная программа дисциплины, методические рекомендации по изучению дисциплины, учебные и учебно-методические материалы, учебно-справочные материалы, учебно-наглядные материалы, словарь терминов и персоналий (или глоссарий), формы текущего, промежуточного и итогового контроля, материалы профессиональной практики, учебно-библиографические материалы.

Целями создания и использования УМК и ЭУМК являются:

- поддержка и развитие как основного учебного процесса, так и дистанционных технологий непрерывного образования;
- обеспечение 100%-ой оснащённости учебного процесса учебно-методическими, справочными и другими материалами, улучшающими качество подготовки специалистов.

Неоспоримыми достоинствами ЭУМК по сравнению с традиционными УМК являются:

- разнообразие форм представления информации (текст, гипертекст, графика, видео- и аудио-информация, анимированные объекты, базы данных, другие средства мультимедиа), что раскрывает новые возможности этого образовательного ресурса, обеспечивает погружение обучающегося в познавательный процесс за счёт активного включения различных каналов восприятия информации;
- интерактивность ЭУМК в реальном времени, реализованная на мультимедийном компьютере, что делает обучение более интересным и позволяет обучающемуся самостоятельно дозировать порции новой информации;
- возможность адаптации содержания учебного материала к индивидуальным особенностям обучаемого, личностно значимым целям и задачам его деятельности, уровню формирования системы знаний и умений, психологическим особенностям и предпочтениям;
- возможность быстрого и точного поиска необходимого учебного материала по ключевым словам электронного словаря терминов и персоналий, глоссария, электронной энциклопедии и учебно-библиографического справочника ЭУМК;

– возможность дистанционного, массового и самостоятельного обучения с использованием ЭУМК, размещенного на сервере компьютерной сети.

Недостатки электронных учебно-методических комплексов заключаются в следующем:

- 1) наличие электронно-вычислительной техники (как правило, дорогостоящей) – обязательное условие для работы с ЭУМК;
- 2) наличие определённого программного обеспечения для работы с конкретным ЭУМК;
- 3) освоение особенностей интерфейса каждого отдельного ЭУМК;
- 4) необходимость приобретения студентом специальных навыков манипулирования мультимедийными ресурсами.

К отрицательным моментам использования ЭУМК можно отнести:

- 1) затраты времени на обучение студентов правилам работы с электронными учебными материалами;
- 2) отсутствие у студентов желания конспектировать материал аудиторных лекций, который частично уже имеется в ЭУМК;
- 3) изучение электронных материалов часто отталкивает студентов от знакомства с традиционными учебниками, пособиями, научной литературой по дисциплине;
- 4) быстрая утомляемость студентов при некоторых видах работы с ЭУМК.

Создание и внедрение в учебный процесс электронных учебно-методических комплексов по отдельным дисциплинам и блокам дисциплин становится достаточно распространённым и закономерным явлением в вузах, так как позволяет комплексно подходить к решению основных дидактических задач.

Библиографический список

1. ГОСТ 7.83-2001. Электронные издания. Основные виды и выходные сведения. - Введ. 01.07.2001. - Минск: ИПК Издательство стандартов, 2002. - 26 с.
2. Демкин В.П., Можаяева Г.В. Классификация образовательных электронных изданий: основные принципы и критерии. Методическое пособие для преподавателей / В.П. Демкин, Г.В. Можаяева, - [Электронный ресурс] // Томск: Томский государственный университет. – 2003 г.
3. Зими́на О.В., Кириллов А.И. Рекомендации по созданию электронного учебника / О.В. Зими́на, А.И. Кириллов, - [Электронный ресурс] // М.: 2002 г.
4. Положение об электронном учебно-методическом комплексе дисциплины / Сибирский государственный технологический университет, - [Электронный ресурс] // Красноярск. - 2004 г. Режим доступа: http://vk.sibstu.kts.ru/p_elumkd.html

К ВОПРОСУ О «ЗОНЕ РАЗВИТИЯ» ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ МНОГОЯЗЫЧНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Жукова А.В.

*Ижевский государственный технический университет
г. Ижевск*

Актуальность многоязычного образования востребует от педагогического сообщества соответствующего «первооружения» – очевидна необходимость перехода от педагогических технологий, нацеленных на обучение одному иностранному языку, к образовательным технологиям, призванным интегрировать учащегося в поликультурное, многоязычное пространство.

Существующая проблема поиска оптимального (быстрого и эффективного) усвоения в рамках образовательного процесса одного иностранного языка предельно обостряется в ситуации изучения двух и более иностранных языков. Так, очевидно несовершенная педагогическая технология обучения одному иностранному языку может быть механически перенесена в многоязычное образование. Допустим ли подобный перенос, или параллельное (последовательное?) обучение различным иностранным языкам должно строиться иначе – ключевой вопрос для современного языкового образования.

Нам представляется, что оформление достаточно отчетливых представлений о церебральных (в частности полушарных) механизмах речевого поведения билингва, полилингва позволит специалистам разработать более эффективные, обоснованные, «прицельные» по отношению как к билингвальному, так и многоязычному образованию педагогические технологии.

Т.В.Черниговская перечисляет две группы факторов, определяющие мозговую организацию языков [1]:

- 1) неязыковые (возраст; способ усвоения; очередность усвоения языка);
- 2) языковые (тип слоговой структуры; соотношение алфавитной и иероглифической систем письма; направление письма; ориентированность на европейский «логический» тип мышления или на мифопоэтическую, образную традицию).

Оставив за рамками рассмотрения в данной статье языковые факторы мозговой организации языков, сосредоточимся на обсуждении учета в образовательной реальности неязыковых факторов.

Проанализируем механизмы и психолого-педагогические эффекты формирования билингвизма в условиях стихийного и организованного обучения второму языку.

Необходимым условием формирования стихийного, естественного

билингвизма служит наличие двух языковых систем как средств общения в среде с первых дней жизни. Черниговская Т.В., Балонов Л.Я., Деглин В.Л. в результате исследований мозговой организации билингва выявили, что физиологические механизмы правого полушария ответственны за формирование глубинно-семантического уровня высказывания [1]. Левое же полушарие обеспечивает процессы перевода глубинно-семантических структур в поверхностные (грамматическое и фонетическое оформление высказывания). Поверхностные структуры двух языков надстраиваются над одной глубинной структурой, нервные механизмы которой связаны с правым полушарием. Данные согласуются с нейропсихологическими сведениями о том, что в дошкольном возрастном диапазоне развития речь во многом зависит от функциональной активности правого полушария [2, С. 10].

Психолого-педагогические эффекты раннего формирования билингвизма известны: равноуровневая речь на двух языках; отсутствие языковой интерференции при соблюдении пространственно-временной маркировки различных языковых пространств (например, по принципу «один родитель – один язык»); наличие языковой способности (понимаемой в данном контексте как легкость овладения третьим и последующими языками). В числе негативных эффектов выделяется временная задержка речевого развития (к 7 годам происходит, в целом, «выравнивание» с монолингвами по уровню развития речи).

Организованное обучение дошкольников иностранному языку имеет, в отличие от стихийного «погружения» ребенка в двуязычную среду, иные педагогические и психологические результаты. В первую очередь это связано с тем, что язык выступает не в качестве средства общения, а в качестве предмета изучения. Достоверные сведения о мозговой организации второго языка, изучаемого дошкольниками с пяти лет, отсутствуют. Отметим лишь преимущественно «правополушарно ориентированную» подачу языкового материала в данном возрасте – игровую.

Наше исследование (2006 г.) позволило описать некоторые результаты дошкольного языкового образования [3, С. 21]. К педагогическим эффектам обучения детей дошкольного возраста (5-7 лет) иностранному языку были отнесены: наличие единичных проявлений языковой интерференции (или их отсутствие); имитативное (часто беспереводное) воспроизведение иноязычной лексики. Были зафиксированы следующие психологические эффекты: распознавание в информационном потоке изучаемого языка; зависимость «знака» влияния обучения иностранному языку на речевой онтогенез от стартового (на начало изучения) уровня речевого развития дошкольника. Изучение иностранного языка благоприятно повлияло на психофизиологические показатели речевого развития у детей со средним и ниже среднего стартовым уровнем развития речи; неблагоприятно – на психофизиологические показатели детей с речевым дефицитом и высоким стартовым уровнем речевого развития.

Мозговая организация иностранного языка, изучаемого с семи лет в

школе посредством «левополушарно ориентированного» (рационального) способа обучения, описана Черниговской Т.В., Балоновым Л.Я., Деглиным В.Л. [1]. В этом случае распределение между полушариями физиологических механизмов, обеспечивающих формирование глубинных и поверхностных структур высказывания на родном и втором языке, отличается друг от друга. Глубинные структуры родного языка «обслуживаются» правым полушарием, поверхностные – левым. Для второго языка – оба механизма, обеспечивающие порождение высказывания, локализованы в левом полушарии, набирающим функциональные обороты с момента начала адаптации ребенка к школе [2, С. 10].

Приведем некоторые психолого-педагогические эффекты школьного изучения иностранного языка: отсутствие языковой интерференции; затрудненность «себя-выражения» на втором языке (преимущественная адресация в общении не себя, а «вместо себя»); различный уровень владения двумя языками; преобладание в процессе монологического общения двустороннего монолога носителей различных языков и культур.

Способность практически равно легко «выражать себя» и понимать другого на двух языках привлекает внимание педагогического сообщества к феномену раннего стихийного билингвизма. По сути, авторы педагогических технологий в области языкового образования стремятся к получению тех же положительно оцениваемых психолого-педагогических эффектов у изучающего иностранный язык, но в рамках иного – организованного обучающего воздействия. Возможно ли порождение достаточно сходных эффектов в результате реализации различных психофизиологических механизмов речевого поведения у билингв из различных образовательных «форматов»? Удержание идеального результата многоязычного образования – «включение» индивида в многоязычный поликультурный понимающий диалог – стимулирует как теоретические исследования (нейролингвистический, психологический анализ механизмов полилингвизма и его частного случая – билингвизма), так и, ориентирующиеся на их результаты, практические изыскания в этой области (корректировка существующих, поиск принципиально иных языковых образовательных технологий).

Библиографический список

1. Черниговская Т.В. Мозговые механизмы поли- и билингвизма / <http://www.genlingnw.ru/Staff/Chernigo/Minerva/ch16/content16.html>
2. Осмина Е.В., Семенович А.В. Нейропсихология детского возраста. – Ижевск: Удм. ун-т, 1997. – 27 с.
3. Жукова А.В. Речевое развитие детей дошкольного возраста в условиях специализированного обучения иностранному языку: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. – Ижевск, 2006. – 22 с.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ В ВЫСШЕЙ ГОРНОЙ ТЕХНИЧЕСКОЙ ШКОЛЕ ПАРИЖА

Чеглакова Е.А.

**Научные руководители: к.т.н., доцент Власкин Ю.К.,
к.п.н., доцент Моисеенко Т.Г.**

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Высшая горная школа Парижа, являясь одним из старейших технических учебных заведений Западной Европы и России (основана в 1783 году), из стен которой вышли два Нобелевских лауреата: Морис Алле – в области экономики в 1988 году и Г. Шарпак – в области физики в 1992 году, согласно отчету директора школы Бенуа Лего [1, Р.3] сделала значительные успехи в научной и учебной работе, повышении квалификации национальных и зарубежных специалистов и интернационализации образования.

Основными ценностями школы являются:

1. Многопрофильность комплекса читаемых дисциплин, позволяющих готовить широко образованных инженеров, способных вести научные исследования в первую очередь в области: горного дела, транспорта, энергетики, механики, а также охраны окружающей среды.

2. Многочисленные перспективы трудоустройства выпускников и повышения их профессионального уровня. Следует отметить, что даже в период существующего экономического кризиса молодые инженеры имеют множество карьерных предложений как в промышленности, так и в сфере обслуживания. Из выпускников, получивших звание доктора Горной парижской технической школы, 59% работают на предприятиях, 30% – в сфере образования, 11% – в научно-исследовательских учреждениях.

3. Применение инновационных методов преподавания и закрепление за каждым студентом наставника (тьютора), направляющего учебный процесс студента в соответствии с его стремлением, ожиданиями общества и запросами производства. Индивидуальное наставничество (тьюторство) преподавателя создает пространство непосредственного диалога между взрослым и молодым человеком.

4. Тесная связь с предприятиями, позволяющая вести студентам научно-исследовательскую работу на конкурсной основе с оплатой данного вида деятельности. В наших вузах, в том числе и в СибГИУ, данный вид студенческой научной работы совместно с преподавателями кафедр развивается на базе «бизнес-инкубаторов». Научная деятельность молодых специалистов в Высшей горной школе Парижа играет определяющую роль при получении степени доктора наук. Проводимые в школе культурные

мероприятия позволяют будущему специалисту развивать педагогические склонности а также навыки предпринимательства в соответствии с интересами обучающегося.

Все преподаватели, помимо учебного процесса, ведут интенсивную научную работу, что позволило создать школе около 30-ти предприятий во всех отраслях промышленности. И как признание заслуг в партнерских исследованиях совместно с промышленными предприятиями в 2006 году школе присвоен титул «Карно».

5. Интернационализация образования является характерной чертой Высшей горной школы Парижа, в которой обучаются студенты более 50-ти национальностей и один из трех студентов – иностранец. Основной контингент студентов-иностранцев из России, Польши, Кореи и Турции. Из всего преподавательского состава Высшей школы 25% являются преподавателями из других государств. Около трети учеников-инженеров школы в первом семестре второго года обучения направляются в престижные иностранные университеты, где наряду с учебной занимаются научно-исследовательской работой.

Более сотни зарубежных университетов мира сотрудничают с Горной школой Парижа.

Дальнейшее более детальное изучение системы подготовки специалистов в Горной парижской технической школе будет полезно в усовершенствовании учебного процесса в вузах Российской Федерации, в том числе и в Сибирском государственном индустриальном университете.

Библиографический список

1. Rapport d'activité 2008. Mines Paris Tech. Paris. 2009. – 144P.

УДК 378.147.88

ОБ ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Ильичева Н.В., Шкляева А.А.

Научный руководитель: д.п.н., профессор Шихова О.Ф.

Ижевский государственный технический университет

г. Ижевск

Вхождение России в Болонский процесс требует адаптации его норм к отечественной системе высшего профессионального образования. Одной из норм европейских университетов является то, что основное образование студент получает не в аудитории, не на лекциях и семинарах, а в ходе самостоятельной работы - при изучении рекомендованной литературы, подготовки рефератов, проектов, курсовых и дипломных работ. Не случайно в Концепции модернизации российского образования среди приоритетных задач отмечено повышение роли самостоятельной работы студентов над

учебным материалом и усиление ответственности преподавателей за развитие ее навыков.

Отметим также, что в рамках новой компетентностной парадигмы важное значение приобретает способность обучающегося самостоятельно решать учебные, а затем и профессиональные проблемы и, вместе с тем, самооценивать результаты своей деятельности [2].

Самостоятельная работа студента является неотъемлемой частью его учебной работы по изучению дисциплин, установленных учебными планами подготовки бакалавра, специалиста, магистра, разработанными в соответствии с государственными образовательными стандартами высшего профессионального образования.

Организация самостоятельной работы, руководство ею — это ответственная и сложная задача каждого преподавателя. По оценкам специалистов, воспитание активности и самостоятельности студентов необходимо рассматривать как составную часть всей воспитательной работы. Говоря о формировании у студентов самостоятельности, необходимо иметь в виду две тесно связанные между собой задачи. Первая из них заключается в развитии самостоятельности познавательной деятельности: в овладении знаниями, формировании научного мировоззрения; вторая — в том, чтобы научить студентов самостоятельно применять имеющиеся знания в учении и практической деятельности.

Необходимо перевести студента из пассивного потребителя знаний в активного их творца, умеющего сформулировать проблему, проанализировать пути ее решения, найти оптимальный результат и доказать его правильность [4].

Особое внимание этой проблеме уделяется в научно-педагогической литературе, где обобщается опыт практической работы, анализируется бюджет времени студентов, способы рациональной организации и культуры их умственного труда и т.п. [3, 5, 7].

Исследователи отмечают, что в вузе студенты должны получить подготовку к последующему самообразованию, а средством достижения этой цели является самостоятельная работа, которой присущи следующие основные характеристики:

- направленность на выработку у студента психологической установки по систематическому пополнению своих знаний и умений ориентироваться в потоке современной научной информации;
- ориентация на самоорганизацию и обобщение практического опыта в овладении методами профессиональной деятельности;

Что касается контроля самостоятельной работы студентов, то его в последние годы часто связывают с тестированием, которое одновременно является универсальным и эффективным методом усвоения материала. В условиях компетентного подхода, необходимо четко определить порядок работы кафедр по созданию тестовых материалов, регламент их взаимодействия со структурами, участвующими в проведении тестирования,

прописать все правила проведения контрольного тестирования, определить порядок организации самоподготовки с использованием тестов.

Кроме контроля за формированием компетенций, тестирование дает возможность эффективной организации самостоятельной работы студентов, которая при переходе на уровневую систему занимает существенно большую долю в общем объеме подготовки. Однако, чтобы достигнуть освоения программ учебных дисциплин при значительном уменьшения объемов аудиторной нагрузки, самостоятельную работу требуется грамотно организовать, методически обеспечить и регулярно контролировать. Одним из методов организации аудиторной самостоятельной работы студентов является выполнение текстовых тестовых заданий, которые обладают огромным обучающим потенциалом.

Текстовые задания представляют собой совокупность заданий любой формы, созданных для контроля знаний конкретного учебного текста, который студенты изучают самостоятельно [1].

В Ижевском Государственном техническом университете текстовые задания разрабатываются по ряду дисциплин, изучаемых студентами бакалавриата по направлению подготовки «Технологическое образование». Ниже приведены фрагменты учебного текста и соответствующего тестового задания по курсу общей физики. В текстовых заданиях пропущены фрагменты определений, формул или других учебных элементов, которые необходимо восстановить по ходу их выполнения. Учитывая, что и в высшей школе часто требуется самостоятельное изучение и анализ различных текстов, можно сделать вывод о целесообразности и перспективности таких заданий.

Фрагмент учебного текста по теме «Законы теплового излучения»

Кирхгоф, опираясь на второй закон термодинамики и анализируя условия равновесного излучения в изолированной системе тел, установил количественную связь между *спектральной плотностью энергетической светимости* и *спектральной поглощательной способностью* тел. Закон Кирхгофа гласит, что отношение этих величин не зависит от природы тела; оно является для всех тел универсальной функцией частоты и температуры:

$$\frac{r_{\nu,T}}{\alpha_{\nu,T}} = f_{\nu,T}$$

Так как для черного тела $\alpha_{\nu,T} = \alpha_{\nu,T}^0 \equiv 1$, то из закона Кирхгофа вытекает, что *универсальная функция Кирхгофа* есть не что иное, как *спектральная плотность энергетической светимости черного тела*.

Текстовое задание для контроля самостоятельной работы студентов

Кирхгоф, опираясь на второй закон термодинамики и анализируя условия равновесного излучения в изолированной системе тел, установил

количественную связь между _____ и спектральной поглотительной способностью тел. Закон Кирхгофа гласит, что отношение этих величин не зависит от природы тела; оно является для всех тел универсальной функцией _____ и _____:

$$\frac{\quad}{\alpha_{\nu,T}} = f_{\nu,T}$$

Так как для _____ тела $\alpha_{\nu,T} = \alpha_{\nu,T}^0 \equiv \quad$, то из закона Кирхгофа вытекает, что *универсальная функция Кирхгофа* есть не что иное, как _____.

Исходя из ранее прочитанного текста, учащиеся заполняют пробелы с пропущенными определениями, формулами или символами. Время освоения текста, а также выполнения текстового задания зависит от сложности и объема учебного материала, вынесенного на самостоятельное изучение, и ресурсов учебного времени, которыми располагает преподаватель.

Экспертиза заданий по содержанию, трудности, шкале оценки проводится методом групповых экспертных оценок [8], что позволяет судить об их научной обоснованности и адекватности целям обучения.

Библиографический список

1. Аванесов В.С. Композиция тестовых заданий. Учебная книга для преподавателей вузов, учителей школ, аспирантов и студентов педвузов. М.: Ассоциация инженеров-педагогов г. Москва, 1996. – 191 с.
2. Байденко В.И. Болонский процесс: проблемы, опыт, решения/ В.И. Байденко; Исслед. центр проблем качества подгот. специалистов Моск. гос. ин-та стали и сплавов (технол. ун-та). -М., 2006. -94 с.,
3. Есипов Б.П. Самостоятельная работа учащихся на уроках. — М.: Учпедгиз, 1981.
4. Каменская Н.Е. Самостоятельная работа студентов при изучении курса отечественной истории / Учебно-методическое пособие. Под редакцией О.В. Кузьминой. СПб: СПбГУИТМО, 2009.- 52 с.
5. Пидкасистый П.М. Самостоятельная деятельность учащихся. — М.: Педагогика, 1980.
6. Трофимова Т.И. Курс физики: Учеб. пособие для вузов. – 6 изд-е., стер. – М.: Высш. шк., 1999. – 542 с.: ил.
7. Усова А.В. Самостоятельная работа учащихся по физике в средней школе. — М.: Просвещение, 1973.
8. Черепанов В.С. Экспертные оценки в педагогических исследованиях. – М.: Педагогика, 1989. – 152 с.

МЕТОДИКА ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТАРИЯ МОНИТОРИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Сергеева О.Н.

Научный руководитель: д.п.н., профессор Шихов Ю.А.

*Ижевский государственный технический университет
г. Ижевск*

Человечество подходит к инновационной фазе своего развития, характеризуемой становлением общества знаний. Отличительной ее особенностью является повышенное внимание к знаниям, поскольку они все более проявляют себя в виде непосредственной производительной силы. Отсюда закономерна и актуальна проблема повышения эффективности и значительного расширения спроса на качественные образовательные технологии [2].

Проблемам повышения качества образования, его управлению и оценке посвящены многочисленные исследования российских и зарубежных ученых. В их трудах рассмотрены, в частности, следующие аспекты: управление качеством подготовки в образовательном учреждении (В.И. Андреев, А.А. Вербицкий, В.И. Загвязинский, Д.Ш. Матрос, Т.В. Машарова, В.П. Панасюк, В.П. Симонов и др.); методологические основы общей и специальных квалиметрий (Г.Г. Азгальдов, А.И. Субетто, В.С. Черепанов, Ю.К. Чернова и др.); педагогический мониторинг (В.А. Кальней, А.А. Макаров, А.Н. Майоров, С.Е. Шишов и др.).

Современная государственная политика по обеспечению качества образования в России предусматривает решение целого комплекса проблем, стоящих перед учебными заведениями различного типа (школами, гимназиями, лицеями, институтами, академиями и т.д.), основными из которых являются: общие проблемы квалиметрии человека и образования, качество образования и его оценка на современном этапе в общемировом, европейском и отечественном контекстах, мониторинга качества образования разных уровней, проблемы создания современных диагностических и оценочных средств для итоговой и поэтапной аттестации и самооценки качества подготовки обучаемых в образовательных учреждениях общего и профессионального образования, квалиметрия тестовых технологий.

В настоящее время одной из основных является проблема совершенствования различных систем управления, в том числе, и управления педагогическими системами. Невозможно эффективно управлять системой, не получая оперативно достоверную, научно обоснованную информацию. Наиболее распространенным способом получения информации является на сегодняшний день мониторинг.

В начале 90-х гг. в отечественной педагогике появились первые

исследования проблем педагогического мониторинга (В.И. Андреев, В.П. Беспалько, М.Б. Гузаиров, В.А. Кальней, А.Н. Майоров, С.Е. Шишов и др.). Значительное число работ выполнено зарубежными исследователями (I. Costa, P. Wohlstetter, D. Nixon, G. Cawelti, M. Holt и др.).

В современной российской педагогике мониторинговые исследования пока нечастое явление и многие вопросы остаются недостаточно разработанными.

Понятие «мониторинг» толкуется достаточно широко и неоднозначно. Известно, что мониторинг – это наблюдение за каким-нибудь процессом с целью выявления его соответствия первоначальным предположениям [3].

Согласно В.И. Андрееву, педагогический мониторинг – это системная диагностика качественных и количественных характеристик эффективности функционирования и тенденций саморазвития образовательной системы, включая ее цели, содержание, формы, методы, дидактические и технические средства, условия и результаты обучения, воспитания и саморазвития личности и коллектива [1].

Одним из путей создания научно обоснованных систем мониторинга в образовании является использование методов квалиметрии, позволяющих стандартизировать и алгоритмизировать процедуры оценивания и измерения [3].

Квалиметрический подход – метод педагогической квалиметрии, основой которого являются групповые экспертные оценки, учитывающие опыт специалистов – экспертов. Одна из важных задач квалиметрии – быстрая и надежная оценка знаний человека [3].

Анализ состояния изученности данной проблематики показывает, что, несмотря на исследование отдельных ее сторон, отсутствуют специальные разработки, посвященные научно-методическим основам комплексного квалиметрического мониторинга качества образования в системе управления. Окончательно не сложился понятийно-терминологический аппарат квалиметрии.

В этих условиях необходимо проводить мониторинговые исследования на основе квалиметрической методики, обусловленного также необходимостью разрешения ряда противоречий между:

- потребностью реализации мониторинга качества подготовки обучающихся на различных ее этапах и несовершенством существующих методик и процедур его проведения;
- необходимостью использования объективированного инструментария мониторинговых исследований и недостаточной разработанностью методов его создания.

С учетом выше обозначенных проблем нужно создать инструментарий мониторинговых исследований с помощью квалиметрической методики.

Целью таких исследований должна быть разработка методики проектирования инструментария мониторинговых исследований. Где объектом будет являться процесс педагогического контроля.

Учитывая все выше сказанное, можно предположить, что оценка уровня сформированности компетенций студентов будет объективнее, если для этого использовать инструментарий, созданный по методике, предусматривающей:

1. Алгоритмизацию процесса проектирования инструментария;
2. Ранжирование инструментария с помощью таксономических моделей;
3. Валидизацию и сертификацию мониторинговых исследований методом групповых экспертных оценок.

В соответствии с этим будут решаться следующие задачи:

1. Определение и обоснование теоретико-методологической базы исследования;
2. Проектирование инструментария для оценки уровня сформированности компетенций, которые должны быть сформированы у студентов;
3. Ранжирование спроектированного инструментария с помощью универсальной таксономической модели.

Для решения поставленных задач должны применяться такие методы исследования как: теоретический анализ философской, педагогической, психологической и методической литературы по проблеме исследования; социологические методы - анкетирование, интервьюирование, тестирование, метод групповых экспертных оценок; метод системного анализа объекта исследования; методы проектирования; методы педагогической квалиметрии; метод педагогического эксперимента.

В итоге можно сделать вывод, что нужно разработать инструментарий формирования и диагностики знаний обучаемых как научного направления, обеспечивающего мониторинг исследования за счет применения методов педагогической квалиметрии.

Библиографический список

1. Андреев В.А. Педагогика творческого саморазвития. Инновационный курс. – Казань: Изд-во КГУ, 1996. – Кн.1. – 567 с.
2. Садков В.Г. и др. Управление качеством образования в регионах России: Монография / М.: ОАО Издательская группа Прогресс, 2004. – 168 с.
3. Шихов Ю.А. Квалиметрический мониторинг качества фундаментальной подготовки в техническом вузе: Монография // Курс теоретической и экспериментальной педагогики / Под общ. ред. В.С. Черепанова. – Москва-Ижевск: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, Ижевский государственный технический университет: Изд-во «Стикс» СПб, 2007. – Т.2.: Педагогический мониторинг. – 208 с.

**СИСТЕМА КОРРЕКЦИОННОЙ РАБОТЫ ПО ПРЕОДОЛЕНИЮ
ОПТИЧЕСКОЙ ДИСГРАФИИ У УЧАЩИХСЯ С ТЯЖЁЛЫМИ
НАРУШЕНИЯМИ РЕЧИ НАЧАЛЬНЫХ КЛАССОВ СПЕЦИАЛЬНОЙ
(КОРРЕКЦИОННОЙ) ШКОЛЫ V ВИДА**

Глазкова Н.В.

Научный руководитель: к.п.н., доцент Разенкова Н.Е.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Нарушения письма являются наиболее распространённой формой речевой патологии у учащихся начальных классов как специальных, так и общеобразовательных школ. Наиболее часто нарушения письменной речи встречаются у детей с тяжёлыми нарушениями речи, т.к. изначально их речевое развитие осложнено речевым дефектом.

Исследования последних лет указывают на взаимосвязь трудностей овладения навыком письма у детей не только с недоразвитием речи, но и с несформированностью ряда гностических и моторных функций, принимающих участие в осуществлении процесса письма. Именно с этими трудностями связано возникновение оптических и моторных нарушений письма, часто встречающихся в письменных работах учащихся начальных классов. Оптические и моторные ошибки отличаются стойкостью, препятствуя полноценному становлению навыка письма [1, С. 52-54].

Проанализировав литературные источники, было выяснено, что проблема коррекции оптической дисграфии у младших школьников с тяжёлыми нарушениями речи малоизученна и в настоящее время весьма актуальна.

У детей с нарушениями речи наблюдаются следующие особенности, отрицательно влияющие на процесс письма: нарушение зрительного восприятия, анализа и синтеза; нарушение моторных координаций; недоразвитие пространственного восприятия и представлений; трудности оптико-пространственного анализа; недифференцированность оптических образов букв [4, С.3-4]. Данные особенности легли в основу разработки системы коррекционно-развивающих занятий, направленных на коррекцию оптической дисграфии у учащихся с тяжёлыми нарушениями речи начальных классов. С учётом принципов логопедической работы по устранению нарушений письма, выдвинутых Р. И. Лалаевой, разработано содержание логопедических занятий по коррекции оптической дисграфии у детей с тяжёлыми нарушениями речи [3, С. 117-123].

Разработанная система коррекционно-развивающих занятий по коррекции оптической дисграфии включает два этапа работы: подготовительный и основной.

Целями и задачами *подготовительного этапа* является: развитие

зрительного восприятия и узнавания, анализа и синтеза; развитие пространственного восприятия и представлений; развитие речевых средств, отражающих зрительно-пространственные отношения; развитие зрительно-моторных координаций. На подготовительном этапе коррекционной работы по преодолению оптической дисграфии младших школьников с тяжёлыми нарушениями речи работа должна проводиться по следующим направлениям: цвет; форма предмета; размер и величина; ориентировка в пространстве; ориентировка в схеме тела; развитие зрительно-моторной координации.

Целями и задачами *основного этапа* является: закрепление связей между произнесением звука и его графическим изображением на письме; автоматизация смешиваемых и взаимозаменяемых букв; дифференциация смешиваемых и взаимозаменяемых букв. На смешиваемые пары букв должно отводиться по 4-5 занятий. На первом занятии логопед знакомит детей со сходными по начертанию буквами, разбирает с детьми элементы, из которых состоят буквы, конструирует буквы, прописывает с детьми буквы поэлементно, учит детей дифференцировать буквы изолированно, в слогах и словах. Второе занятие начинается с повторения элементов, из которых состоят смешиваемые буквы, повторяется правильное написание букв, дети учатся дифференцировать буквы в словах, словосочетаниях. На третьем занятии дети учатся дифференцировать смешиваемые буквы в предложениях, в тексте. Четвёртое занятие посвящено дифференциации заглавных смешиваемых букв. На занятиях используются такие приёмы работы, как письмо элементов и смешиваемых букв в воздухе, на ладошке, конструирование букв из элементов, приём дермолексии («волшебный мешочек»). В начале и в конце каждого занятия используется метод беседы, в процессе которой выясняется, из каких элементов состоят смешиваемые буквы, какие элементы у них общие, какие различные и т.д.

Занятия проводятся поэтапно и имеют ряд элементов:

1. Организационный момент.
2. Сообщение темы.
3. Конструирование букв.
4. Характеристика букв.
5. Соотнесение букв с символами.
6. Пальчиковый массаж (пальчиковая гимнастика).
7. Дифференциация букв изолированно, в слогах, в словах.
8. Физ. минутка.
9. Работа на уровне букв, слогов, слов.
10. Домашнее задание.
11. Итог занятия.

На последующих занятиях по дифференциации смешиваемой пары букв элементы занятия, связанные с дифференциацией букв изолированно, в словах, словах, с работой на уровне букв, слогов, слов заменяются на дифференциацию букв в словосочетаниях, предложениях, текстах, работу на

уровне словосочетания.

На основном этапе коррекции оптической дисграфии в работе необходимо использовать индивидуальные тетради, которые составлены на основе конспектов занятий. Содержание заданий и упражнений, представленных в тетради, должны соответствовать целям и задачам основного этапа коррекционной работы. Для закрепления пройденного материала на занятии, учащимся необходимо задавать домашнее задание. Задание на дом должно включать в себя следующие виды работ: обводка контура изучаемых букв и заполнение этих букв разными элементами, графические диктанты и задания на закрепление пройденного материала, в соответствии с этапом дифференциации смешиваемых букв (дифференциация букв изолированно, в слогах, в словах; дифференциация букв в словах, словосочетаниях; дифференциация букв в предположениях, текстах; дифференциация заглавных букв).

Следует особо подчеркнуть, что на всех коррекционно-развивающих занятиях необходимо уделять большое значение активизации речевых высказываний учащихся. Также проводить работу по закреплению норм орфографии, работу над лексикой, которая включает лексико-грамматические задания, упражнения на развитие познавательной сферы. Большое внимание нужно уделять созданию на занятиях соответствующего эмоционального фона, атмосферы доброжелательности как важных условий раскрытия возможностей учащихся.

Таким образом, система коррекционных занятий в комплексе с домашними заданиями поможет более успешно организовать и провести коррекционную работу по устранению оптической дисграфии у детей с тяжёлыми нарушениями речи младшего школьного возраста в условиях специальной (коррекционной) школы V вида.

Библиографический список

1. Астахова Т.В. К вопросу об устранении предпосылок оптических и моторных нарушений письма у детей дошкольного возраста / Т.В. Астахова // Логопед в детском саду. – 2007. – № 7 (22). – с. 53-59.

2. Лалаева Р.И. Диагностика и коррекция нарушений чтения и письма у младших школьников: Учебно-методическое пособие / Р.И. Лалаева, Л. Д. Венедиктова. – СПб.: Изд-во «Союз», 2003. – 224 с.

3. Лалаева Р.И. Логопедическая работа в коррекционных классах: метод. пособие для учителя-логопеда / Р.И. Лалаева. – М.: Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2004. – 223 с.

4. Мазанова, Е.В. Коррекция оптической дисграфии. Конспекты занятий для логопедов / Е.В. Мазанова. – М.: Издательство «ГНОМ и Д», 2008. – 88 с.

5. Программы специальных общеобразовательных школ для детей с тяжёлыми нарушениями речи. – М.: «Просвещение», 1987. – 250 с.

НЕКОТОРЫЕ ПРИЕМЫ РАБОТЫ НАД ПРАВОПИСАНИЕМ БЕЗУДАРНЫХ ГЛАСНЫХ

Гладун Е.В.

МОУ «СОШ №107»

г. Новокузнецк

Проверяемая безударная гласная корня – одна из самых сложных для учащихся орфограмм, несмотря на внешнюю легкость правила, регулирующего его написание. Ошибки на правописание безударных гласных в корне слова – самые распространенные во всех классах.

Изучение безударных гласных в первом классе проводится на фонетической основе; во втором классе изучение безударных гласных переводится в план морфологический, т.е. безударные гласные изучаются в связи рассмотрением состава слова, в частности корня и однокоренных слов; в четвертом классе работа над правописанием безударных гласных продолжается на более сложном словарном материале. Однако, как показывает практика, учащиеся пятого класса продолжают делать ошибки на правописание безударных гласных, проверяемых ударением: они не всегда в состоянии перенести приобретенный в начальной школе навык на более сложный материал.

Круг вопросов, касающихся правописания безударных гласных, проверяемых ударением, в первом и втором классах четко очерчен программой, в ней же определены знания, умения и навыки по этой ведущей для второго класса теме, разработана и реализована в системе упражнений существующего учебника, методика работы над совершенствованием навыка правописания проверяемых безударных гласных в пределах слов, простых по морфемному составу в семантике.

В третьем классе на изучение правописания безударных гласных, проверяемых ударением, не отводится специального времени. Обычно эта тема включается в повторение в начале и в конце учебного года, а также в текущее повторение. Однако такая работа, по сути, остается на том же уровне, что и во втором классе, к тому же она не обеспечивает переноса навыка правописания безударных гласных с простых слов на более сложные.

Рассмотрим некоторые приемы, позволяющие практическим путем обучить учащихся переносу действия правописания проверяемых гласных с простых слов на более сложные, а также упражнения, способствующие развитию умения применять действия по проверке правописания проверяемых безударных гласных к некоторым сложным словам.

На базе четвертых классов школы № 107 г. Новокузнецка был проведен эксперимент направленный на установление уровня владения действием правописания безударных гласных, проверяемых ударением. В конце учебного года четвероклассники писали словарный диктант,

выполняли грамматическое задание (обозначали ударный гласный, выделяли корень слова, подбирали проверочное слово, т.е. выполняли действия по правописанию проверяемых безударных гласных). Установление уровня указанных выше умений учащихся проводилось на одном и том же лексическом материале, что давало возможность сравнить полученные данные. Предлагаемые для проверки слова имели неодинаковый по степени сложности морфемный состав и значение, относились к разным частям речи, проверялись разными способами.

Анализ выполненных работ показал, что учащиеся допустили больше ошибок в обозначении ударного слога в многосложных словах, чем в двусложных, например: в двусложных словах эти ошибки составили 10%, в трехсложных – 23%, в многосложных – 26%. В работах учащихся наблюдалась тенденция к перенесению знака ударения с ударного слога на первый предударный, с суффикса и окончания на корневую морфему. Навыки выделения корня слова у учащихся развиты слабо (так, более половины корней было выделено неправильно). Количество ошибок увеличивалось также в зависимости от сложности морфемного слова. Много ошибок было допущено в словах, состоявших из большого количества букв, например, в словах из 4-5 букв наблюдалось 2-3 варианта ошибочных выделений корня. Так же стоит отметить, что на умение учащихся выделять корень слова влияла и длина самого корня: учащиеся увеличивали «короткие» корни и уменьшали «длинные». Чаще всего дети правильно обозначали корень, который состоял из 3-5 букв и был расположен в начале слова. Учащиеся привыкли видеть в качестве корня сочетание букв, составлявших закрытый слог, поэтому в словах с корнем, представлявшим собой открытый слог, также было допущено много ошибок в обозначении корня. Кроме того, наличие в корне чередований согласных также значительно затрудняло его выделение в слове: в словах с такими чередованиями было допущено в 1,5 раза больше ошибок выделения корня.

Мы считаем, что в начальных классах необходимо проводить специальную работу над правописанием «длинных» слов, слов сложных по морфемному составу и по значению, слов с чередованиями согласных, т.е. необходимо отрабатывать определенные действия переноса. Рассмотрим, например, перенос действия по правописанию безударных гласных с простых слов на более сложные, что означает отработку каждого действия на словах определенной степени сложности и затем вновь соединение их вместе. К основным действиям прибавляются дополнительные, которые иногда затрудняют все действия в целом. Так, наличие чередований согласных в корне слова усложняет действие по выделению корня слова дополнительным действием «узнавания» корня, скрытого чередованием согласных, а наличие большого количества слогов в «длинных» словах осложняет восприятие ритмико-интонационной структуры слова, затрудняет выделение в нем ударного слога.

Для обработки отдельных действий по правописанию безударных

гласных, проверяемых ударением, нами использовались такие аналитико-синтетические приемы, как прием простукивания ритмико-интонационной структуры слова; прием сравнения лексического значения корня родственных слов; прием осознания путей подбора проверочных слов; прием постановки орфографической цели.

Использование приема простукивания позволяет не только уловить ритм слова, но и соединить ритм с изменением звучания гласной фонемы. Указанный прием применялся при повторении темы «Звуки, буквы, слог, ударение в слове», при изучении программного материала о частях речи.

Ниже приводятся упражнения, направленные на выработку умений распознавать ритмико-интонационную структуру слова.

Упражнение 1. Простучите ритм следующих родственных слов. Ударный слог отстукивайте сильным ударом, безударный – слабым. Проверьте безударные гласные в корне слова.

Грохот – грохочет – грохотать; хохот – хохочет – хохотать; лепет – лепечет – лепетать; голод – голодный – голодать; молот – молотит – молотить; борозды – бороздка – бороздить, сторож – сторожка – сторожить.

Упражнение 2. Простучите ритм следующих родственных слов. Назовите слова, в которых можно допустить ошибку на правописание безударной гласной в корне.

Жалость – пожалеть – жалостный – жалостливый; клад – складывать – склады – кладовка; крик – крикнуть – крикливый; масло – масляный – масленка; мазать – мазаный – смазка – вымазать; новый – новенький – обновка – обновить; связка – перевязка – подвязка – вязать; диво – удивительный – дивный; крепкий – крепость – подкрепление; крошка – крошка – крошечный – крошить.

Упражнение 3. Простучите ритм следующих родственных слов. Выберите из каждого ряда проверочное слово. Составьте его ритмическую схему: ударный слог обозначайте знаком /, а безударный знаком - .

Волны – волнение – волноваться – волнистый; висеть – виснуть – повис – нависать; глядеть – взгляд – взглядеться – поглядеть; добрый – подобреть – доброта – удобрение; катать – катиться – прокатить; мирить – мир – мирный – помирить – примирение; плясать – пляска – плясунья – перепляс – заплясать; править – управлять – исправить – поправка; притаиться – тайна – таинственный – потайной; тряска – трести – вытрясти – потрясение.

ВЫЕЗДНОЙ СЕМИНАР КАК ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ

Лавриченко А.Н.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

В последние годы многие ученые, такие как С.П. Арсенова, Е.В. Бондаревская, Е.Н. Глубокова, Г.Г. Гранатов, Е.А. Климов, А.Ю. Козырева, Т.В. Орлова указывают в своих работах на острую потребность развивающейся школы в педагоге нового типа, способном работать в новых социально-экономических условиях, нетрадиционно подходить к решению различных педагогических проблем, создавать уникальные авторские технологии обучения и воспитания. Для практикующих учителей профессионально значимой становится научно-исследовательская составляющая педагогической деятельности. Однако, по мнению тех же ученых, сложившаяся практика воспитания и обучения студентов - будущих педагогов не способствует максимальному стимулированию исследовательских умений. Формирование учителя, соответствующего современным требованиям, начинается со студенческой скамьи педагогического колледжа, педагогического вуза. Выпускник вуза – это и исследователь, и проектировщик, и разработчик новых технологий образования. Овладение исследовательскими навыками, способность научно подойти к решению педагогической проблемы является одним из ключевых условий, гарантирующих успешное профессиональное становление будущих специалистов.

В Кузбасской государственной педагогической академии, как и во многих педагогических вузах, приобщение студентов к научно-исследовательской деятельности происходит как в учебной (подготовка аннотаций, эссе, реферирование статей, написание проектов, курсовых и выпускных квалификационных работ), так и во внеучебной деятельности (научная работа, предполагающая самостоятельную научную деятельность студентов вне рамок учебных программ и планов обучения, работа в студенческих научных лабораториях, кружках, в студенческом научном обществе, участие в конференциях, творческом отчете, олимпиадах, семинарах, конкурсах грантов и т.д.).

Одной из форм организации научно-исследовательской деятельности студентов, дополняющей учебный процесс в Кузбасской государственной педагогической академии, является проведение выездных семинаров. Научно-исследовательская работа может занимать всю программу семинара, а может занимать только отдельный блок на выездных школах актива.

Совместно с Департаментом молодежной политики и спорта Кемеровской области Кузбасская государственная педагогическая академия

на протяжении трёх лет проводит областной студенческий лагерь «Высота». Его цель: пропаганда здорового образа жизни, поддержка и развитие творческого потенциала студентов. Участниками лагеря являются студенты высших образовательных учреждений Кемеровской области.

В рамках учебной программы первой смены «Органы студенческого самоуправления» проходила работа секции «Создание проектов для участия в конкурсе грантов». По форме проведения секция была полилогом, где роль говорящего переходила от одного лица к другому, что способствовало непринужденному общению студентов разных вузов и ведущего секции. В ходе ее работы студенты получили информацию о том, какой проект может участвовать в конкурсе грантов; сильные и слабые стороны заявки на грант; куда можно подать созданный проект, чтобы получить финансирование; что такое грант и кто может его получить; из каких компонентов состоит заявка на грант; какие есть грантообразующие организации в России и в Кузбассе; о программах поддержки молодежи в Кузбассе, а также были рассмотрены студенческие проекты, уже получавшие ранее финансирование.

За три дня работы секции студенты создали проект и представили его на защиту. В качестве экспертов выступали преподаватели и сотрудники Кузбасской государственной педагогической академии и сами студенты. Работы оценивались по пятибалльной шкале по следующим критериям:

- актуальность;
- реалистичность;
- соблюдение основной структуры проекта (цель, задачи, этапы реализации, смета, дальнейшее развитие проекта);
- обоснование финансовых затрат;
- возможность софинансирования и привлечение спонсоров.

Отдельно оценивалась защита проекта и проведение PR-кампании (ее форма: плакат, радио и т.д.; освещение проекта).

Экспертам были представлены 3 проекта: «Автономная теплоэлектростанция», цель которого: создание благоприятных условий для отдыхающих посредством обеспечения электроэнергией и горячей водой; «Чистый и уютный парк – счастливые горожане», цель: создание комфортных условий для отдыха и досуга жителей и гостей города Новокузнецка; «Детский автодром», цель: обучение детей правилам поведения на дороге.

Высокую оценку студентов получил проект «Автономная теплоэлектростанция». Он актуален как для туристов, количество которых с каждым годом увеличивается, так и для студентов - участников лагеря «Высота». Отдыхающие, как правило, городские жители, на природе могут испытывать недостаток в горячей воде и электроэнергии в связи с непредсказуемыми и изменчивыми погодными условиями, а создание автономной теплоэлектростанции, работающей на солнечных батареях, позволило бы круглогодично получать электроэнергию и сняло бы ряд бытовых проблем.

Этот проект получил и высокую оценку экспертов, были даны рекомендации по поводу того, где может быть использован данный проект, в какие грантообразующие организации он может быть подан. А также рекомендации, куда обратится за финансированием, получили проекты «Чистый и уютный парк – счастливые горожане» и «Детский автодром».

После защиты проектов и по итогам работы секции был проведен опрос, результаты которого свидетельствуют, что количество студентов, способных написать самостоятельно заявку на грант, на начало проведения секции и к ее окончанию увеличилось с 20% до 60%.

Таким образом, работа секции «Создание проектов для участия в конкурсе грантов», на наш взгляд, способствовала мотивации студентов к созданию и реализации своих проектов и дала необходимую им для этого теоретическую и практическую базу.

Занятие научно-исследовательской деятельностью в учебной и во внеучебной деятельности развивает у студентов такие умения: грамотно ставить цели, формулировать задачи, вникать в сущность проблемы, логически и самостоятельно мыслить, критически оценивать свои и чужие суждения по той или иной проблеме, использовать разные способы ее решения и, рассмотрев проблему со всех сторон, найти наиболее ее рациональное решение. Все эти умения, на наш взгляд, сейчас наиболее востребованы практически в любой профессиональной деятельности, позволяют будущим специалистам стать наиболее конкурентоспособными на современном рынке труда.

Библиографический список

1. Балашов В.В., Лагунов Г.В., Малюгина И.В. Организация научно – исследовательской деятельности студентов в вузах России: Монография. В 2-х ч. / В.В. Балашов, Г.В. Лагунов, И.В. Малюгина. – М.: ГУУ, 2001. – Ч.1. – 209с.
2. Бондаревская Е.В. Введение в педагогическую культуру. – Ростов-на-Дону: РГПИ, 1995. –175с.
3. Глубокова Е.Н. Коллективная творческая деятельность студентов как фактор профессиональной подготовки учителя: Дисс. ... канд. пед. наук. – Л., 1989. – 171с.
4. Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1996. – 512с.
5. Козырева А.Ю. Педагогические аспекты творческого развития личности: Дисс. ... канд. пед. наук. – М., 1995. – 200с.
6. Орлова Т.В. Система приказов по развитию экспериментальной работы в школе // Завуч. – 1999. – №5. – С. 49-53
7. Орлова Т.В. Теория и практика организации учебного процесса // Завуч. – 1999. – №5. – С. 3-16.
8. Яковлева Н.М. Исследовательский метод в теории и практике обучения. // Методы и их дидактические функции: Сб. науч. тр. – Челябинск: ЧГПИ, 1978. – С. 37-49.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НРАВСТВЕННО-ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Кузнецова Ю.О., Ризванова А.А.

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

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

В условиях экологического кризиса необходимо создание новой концепции взаимодействия общества с природой. Эта задача носит не только социальный, экологический, технический, но и нравственный характер, поскольку продиктована потребностью воспитать у людей нравственную культуру, основанную на осознании неразрывной связи человека с окружающей средой, сформировать у каждого ответственное отношение к природе, понимание необходимости ее сохранения для будущих поколений.

Государственная политика в области образования основывается на следующих принципах: гуманистический характер образования, приоритет общечеловеческих ценностей, охрана жизни и здоровья человека, свободное развитие личности.

Гуманистический характер образования предполагает формирования у школьников гуманных отношений, чувств не только друг к другу, но и к природе, развитие нравственной ответственности за окружающую среду, осознание необходимости её сохранения и восстановления.

Тезис о «неисчерпаемости и безграничности» природных богатств не редко служит оправданием безнравственного отношения к ней. Поэтому для эффективного решения поставленных задач необходимо осуществлять не только экологическое, но и нравственно-экологическое воспитание.

Особое значение приобретает проблема разработки педагогических основ нравственно-экологического воспитания учащихся.

Многочисленные исследования ученых подтверждают, что понятие «нравственно-экологическое воспитание» имеет права гражданства в педагогике, поскольку между нравственным и экологическим воспитанием наряду с отличиями существует и много общего.

Работы ученых убеждают, что система морали должна включать две подсистемы: внутриобщественную мораль и экологическую мораль, поскольку для обычной морали исходным субъектом основного морального отношения является индивид, целью же – благо общества, включая природные условия существования последнего. В качестве конечной цели здесь выступает благо индивида. Иначе обстоит дело с экологической моралью. Её исходный субъект – общество, благо которого в данном случае – конечная цель. Отдельные лица не противостоят обществу, а лишь являются его представителями. Высшей же целью общества и каждого его члена выступают интересы самого общества. Но в рассматриваемом

отношении они в то же время выступают в своей противоположности интересам общества, поскольку оно берется как субъект, противостоящий природе. Поэтому в рамках единой человеческой морали нельзя рассматривать и внутриобщественную мораль и мораль экологическую. Следовательно, необходимо специальное выделение экологической морали.

Учитывая, что мораль – это одна из форм общественного сознания, отражающая общественное бытие, то ей должна отвечать соответствующая система воспитания. Таким образом, экологической морали будет отвечать нравственно-экологическое воспитание. Под нравственно-экологическим воспитанием мы понимаем организованный педагогический процесс, направленный на формирование ответственного отношения к природе, как одной из высших ценностей человека.

Доказано, что дети младшего школьного возраста способны усваивать разнообразные природные связи: зависимость роста и развития живых организмов от наличия факторов среды, зависимость строения растений и животных от приспособления к условиям существования. Им доступно бережное и заботливое отношение к природе.

Основу формирования положительного отношения к природе составляет наличие знаний, эмоционально-положительное отношение к природе, полезная деятельность детей и опора на такие моральные качества личности, как доброта, отзывчивость, стремление оказывать свое покровительство более слабым, нуждающимся в опеке живым существам.

В исследованиях ведущих ученых значительное внимание уделяется выявлению условий включения экологического материала в процесс обучения, рассмотрению организованных форм внеклассной экологической работы с учащимися начальных классов. Ими раскрыто значение учебных предметов в формировании экологических убеждений школьников, обоснована необходимость интеграции научного знания с целью всестороннего раскрытия экологических знаний, сформированы ведущие идеи учебных предметов в соответствии с достижениями социальной экологии, практики природоохранительной деятельности.

Ведущей идеей нашего подхода к рассмотрению проблемы нравственно-экологического воспитания младших школьников является системный подход.

Концепция системного подхода к нравственно-экологическому воспитанию школьников строится на основе экономических, социальных, педагогических и психологических предпосылок.

К экономическим предпосылкам разработки концепции системного подхода к нравственно-экологическому воспитанию школьников мы относим загрязнение природной среды промышленными отходами. Угроза экологического кризиса является результатом исторически сложившейся в обществе структуры производительных сил и производственных отношений, индифферентных к миру живой природы. Бурное развитие производительных сил породило технологию, не учитывающую

необходимость сохранения и улучшения природы. Природная среда при этом рассматривается как неограниченный резервуар для промышленных отходов. Более того, современная промышленность создает принципиально новые материалы, вырабатывает отходы нового типа, не существовавшие ранее в природе и во многом чуждые организмам по своей физико-химической структуре.

Социальной предпосылкой разработки концепции системного подхода к нравственно-экологическому воспитанию являются общечеловеческие ценности во взаимоотношениях между обществом и природой. Глобальное международное сотрудничество в борьбе за выживание человечества предполагает выработку единой согласованной идейной платформы, которая могла бы стать приемлемой для самых разных общественных движений, для всех стран и регионов планеты. Новое политическое мышление, исходящее из реальной жизни, выдвинуло необходимую идею приоритета общечеловеческих ценностей во взаимоотношениях между обществом и природой.

Содержание общечеловеческих ценностей обусловлено культурными достижениями общества. Мир ценностей – это, прежде всего, мир культуры в широком смысле слова, это сфера духовной деятельности человека, его привязанностей, тех оценок, в которых выражается мера духовного богатства личности. Следовательно, природа, нравственность выступают как общечеловеческие ценности.

К педагогическим предпосылкам относятся:

- системный подход к воспитанию личности;
- развитие личности школьника в деятельности, обуславливающей в формировании его мотивов и потребностей;
- факторный подход, при котором факторы выступают как движущие силы процесса нравственно-экологического процесса учащихся.

Для разработки концепции системного подхода имеются психологические предпосылки. К ним относятся развитие личности и ее направленности. Направленность – структурный элемент личности, включающий в себя интерес, мотив, потребности, идеал, мировоззрение, установку. Установка, рассматриваемая как готовность личности к деятельности, выполняет мотивационную, целеполагающую, прогностическую, интегративную функции. Формирование установки на активную природоохранную деятельность развивает мотивацию школьников, поскольку установка тесно связана с мотивом и целью деятельности.

ПРИЕМЫ СОЗДАНИЯ ПРОБЛЕМНЫХ СИТУАЦИЙ НА УРОКАХ РУССКОГО ЯЗЫКА

Крехтунова В.В.

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

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Целью современной школы является организация эффективного обучения каждого ученика в процессе передачи информации, контроля и оценки ее усвоения.

Важнейшая задача школы – предоставить каждому ученику возможность реализовать свой творческий потенциал, создать условия для формирования личности, способной к самоутверждению, самоконтролю, самореализации.

В связи с этим в практике работы передовых учителей применяется метод проблемного обучения. Он основывается на конструировании творческих учебных задач, стимулирующих познавательный процесс и повышающих общую активность учащихся, способствует выработке психологической установки на преодоление познавательных трудностей, развитию творческих способностей. Девизом проблемного обучения могут служить слова Блонского П.П.: «Обучать ребенка – значит не давать ему нашей истины, но развивать его собственную истину до нашей, иными словами, не навязывать ему нашего мира, созданного нашей мыслью, но помогать ему перерабатывать мыслью непосредственно очевидный чувственный мир» [1, С.126].

Ключевым понятием проблемного обучения является проблемная ситуация. Применительно к теории обучения проблемная ситуация – это особый вид взаимодействия субъекта и объекта, интеллектуальное затруднение, побуждающее школьника искать новый способ действия.

Проблемная ситуация – это закономерность продуктивной, творческой познавательной деятельности. Она обуславливает начало активной мыслительной деятельности, которая протекает в процессе постановки и решения проблемы [2, С.97].

Главный элемент проблемной ситуации – неизвестное, то, что должно быть открыто для правильного выполнения задания, для выбора подходящего действия. В основе учебной проблемной ситуации лежит противоречие между желанием и невозможностью продолжать прежние действия, оно и составляет необходимое начальное условие для мышления, т.е. побуждает ученика к тому, чтобы разрешить возникшее противоречие.

Решение любого противоречия (проблемы) начинается с его правильной и четкой формулировки. Именно это и означает, что ученик понимает возникшую перед ним задачу и в известной мере пытается найти

пути ее решения. Постановка задачи заключается в создании учителем проблемной ситуации и организации выхода из нее.

Возможны три принципиально разных выхода:

- 1) учитель лично заостряет противоречие проблемной ситуации и сообщает проблему;
- 2) ученик сам осознает противоречие и формулирует проблему;
- 3) учитель диалогом побуждает учеников осознать противоречие и сформулировать проблему.

Таким образом, существуют три метода постановки учебной проблемы. Их сходство состоит в создании учителем проблемной ситуации, их различие заключается в организации выхода из нее [4, С.112].

Технология постановки учебной проблемы

Учебная проблема существует в двух основных формах:

- 1) как тема урока;
- 2) как не совпадающий с темой урока вопрос, ответом на который является новое знание [3, С.23].

Поставить «учебную проблему» значит помочь ученикам самим сформулировать либо тему урока, либо не сходный с темой вопрос для исследования.

Выделяют различные типы проблемных ситуаций. Рассмотрим примеры создания проблемных ситуаций на уроках русского языка, в основе которых лежат такие приемы, как проблемный вопрос, проблемные задачи и задания.

Урок русского языка в 4-м классе по теме «Склонение имен существительных».

Учитель	Ученики
<p>- Прочитайте предложение.</p> <p>- Найдите однородные члены в этом предложении.</p> <p>- К какой части речи они относятся?</p> <p>- Определите их род и падеж.</p> <p>- Выделите их окончания.</p> <p>- Что интересного заметили? (Побуждение к осознанию противоречия.)</p> <p>- Какой возникает вопрос? (Побуждение к формулированию проблемы.)</p>	<p>-Старая женщина волновалась о сестре и дочери.</p> <p>-Сестре, дочери.</p> <p>-Это существительные.</p> <p>-Женский род, предложный падеж.</p> <p>-Выделяют окончания <i>е, и</i>, испытывают удивление (<i>возникновение проблемной ситуации</i>).</p> <p>Эти существительные одного рода и падежа, но окончания у них разные (<i>Осознание противоречия</i>).</p> <p>Почему у существительных одного рода и падежа разные окончания? (<i>Учебная проблема - как вопрос.</i>)</p>

Урок русского языка в 4-м классе по теме «Правописание мягкого знака после шипящих на конце существительных»

Учитель	Ученики
- Прочитайте слова на доске. - Чем все эти слова похожи? - А чем слова отличаются? - Над какой темой будем работать?	<i>Читают:</i> душ, ночь, ложь, страж, дочь, муж, ключ. - Это существительные с шипящими на конце. - В одних на конце есть мягкий знак, а в других нет. - Правописание мягкого знака после шипящих на конце существительных (тема).

Нами рассмотрены лишь некоторые способы и приемы создания проблемных ситуаций на уроках русского языка. Следует отметить, что вся совокупность перечисленных средств призвана обеспечить эффективность проблемного обучения в современной школе, главный критерий которого – формирование гармонически развитой личности.

Библиографический список

1. Блонский П.П. Психология младшего школьника: [Текст] / П.П. Блонский; Под ред. А.И. Липкиной, Т.Д. Марциковской. – Воронеж: МОДЭК, 1997. - 574с.

2. Махмутов М.И. Организация проблемного обучения в школе: [Текст] / М.И. Махмутов. М.: Педагогика, 1975. - 235с.

3. Махмутов М.И., Матюшкин, А.М. Проблемное обучение – понятие и содержание: [Текст] / М.И. Махмутов, А.М. Матюшкин // Вестн. высш. школы.- 1977. - №2. – с 21-29.

4. Оконь В. Основы проблемного обучения: [Текст] / В. Оконь. М.: Высшая школа, 1990. -382с.

УДК 316.61

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ – ПРОБЛЕМА
ЛИЧНОСТИ И ОБЩЕСТВА**

Конюхова Т.В.

*Томский политехнический университет
г. Томск*

Шевцов Н.В.

*Управление внутренних дел
г. Томск*

Конюхова Е.Т.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

При создании нового общества внимание ученых все чаще обращено к

изучению конкурентоспособности личности. Результаты исследований в социально-философской, психологической литературе становятся базой решения проблемы подготовки конкурентоспособного специалиста.

Как указывает Туктаров Ф.Р., глобальные трансформации тесно связаны с конкурентными преимуществами всего общества и каждого субъекта в нем. Конкурентоспособность личности способствует закреплению и воспроизводству значимых для общества социальных отношений, обеспечивает самоактуализацию и самореализацию личности в условиях постиндустриального общества [6].

Кризис в обществе усиливает конкуренцию среди будущих соискателей работы, что стимулирует специалистов повышать уровень собственной подготовки. Н.В.Корнейченко пишет, что формирование российского общества и развитие личности как полноценного субъекта рыночных отношений непосредственно связано с категорией конкурентоспособности, а проблема формирования конкурентоспособной личности является одной из приоритетных задач модернизации образования [3].

Большинство работодателей стремится сократить численность сотрудников, высоко оценивая универсальность работника, умение совмещать должностные обязанности. Высокие требования предъявляются к личностным характеристикам, индивидуальным качествам соискателя, особенно ценятся готовность работать в команде, гибкость мышления, умение находить нестандартные решения, стрессоустойчивость и др.

Практика и наши исследования показывают, что 73% работающих специалистов со стажем работы до 3-х лет, не готовы быстро изменить направление своей трудовой деятельности, проявить гибкость мышления в разрешении конкретных ситуаций, принять ответственное решение, прогнозировать их возможные последствия. Назрела необходимость начинать подготовку специалистов, владеющих интегрированными знаниями, умениями, навыками и компетенциями, обладающими высокой общей и профессиональной культурой, конкурентоспособностью, адаптацией к новым условиям, сформированными установками «на результат» уже в вузе. Около 50% проявляют готовность и желание изменить свой опыт в соответствии с требованиями работодателей, 18% сами готовы определять проблемы производства. При стаже работы до 3-х лет по запросу работодателя готовы изменить имеющийся профессиональный опыт 54%, сами проявляют такую готовность 55%. 32% соискателей, имеющих большой стаж работы, по запросу работодателя готовы изменить свои навыки работы, и 24% сами направлены на изменение и проявляют готовность.

В качестве значимых характеристик конкурентоспособности специалисты выделяют: психологическую готовность к деятельности, мотивационную направленность на саморазвитие, самосовершенствование, стрессоустойчивость, профессиональные компетенции и др.

В социально-социологических и психолого-педагогических исследованиях в определении понятия «конкурентоспособность» не существует единого общепризнанного суждения. Социально-психологическая сущность конкурентоспособности ассоциируется с успешностью человека, как в профессиональной, так и в личной сферах. Успешность, как ценность интегрирована в личностной, социальной, профессиональной успешности человека, что определяется способностями, интересами, социальной адаптацией, наличием практических и трудовых умений, готовностью к профессиональной деятельности. Осознание самореализованности во многом зависит от установки личности соответствующей психологии «победителя», успешного специалиста. Н.Н.Колобкова к числу таких установок относит высокую самооценку, позитивное отношение к жизни, толерантность к окружающим, сопричастность к происходящему, умение меняться, использовать новые нормы бытия, жизни в социуме [2]. О.В.Михайлова в своей статье пишет, что успешный человек – это человек компетентный и заслуживающий доверия, достигший высот, которые признаны ценными в различных областях социально-профессиональной активности; обладающий личными качествами, позволяющими совершать ценные достижения [5].

Мы считаем, что конкурентоспособность личности – это интегральная характеристика совокупности качеств индивидуальности личности, способность осуществлять определенную деятельность эффективнее других, как комплексное свойство оно имеет свои ресурсы: возраст, психофизическое здоровье, внешность, способности, уровень интеллекта, запас энергии, а также нравственные составляющие: систему ценностей, верований, личных ограничений и пр.

В исследовании Л.М.Митиной в содержательном плане выделены три сферы развития конкурентоспособности личности: сфера деятельности, сфера общения, сфера личности и ее самосознания [4]. Н.В.Корнейченко характеризует конкурентоспособность специалиста как интегральную характеристику личности менеджера в совокупности личностных, профессиональных и полипрофессиональных качеств, определяющих успешность профессиональной деятельности в условиях требований и запросов работодателей и рынка труда. Конкурентоспособность проявляется только в конкуренции осуществлять определенную деятельность эффективнее других [3]. Л.М. Митина показала, что в психологическом плане конкурентоспособность личности следует рассматривать в совокупности с компетентностью, позволяющей специалисту быть более успешным на рынке труда, быстро адаптироваться в разнообразных ситуациях [4]. В.И.Андреев понимает конкурентоспособность как совокупность профессионально-значимых, социально-востребованных, личностных качеств. Автор отмечает, что в каждом виде профессиональной деятельности соблюдаются свои правила конкурентной борьбы, выход за рамки которых подвергает сомнению успешность деятельности как результат конкуренции.

Конкурентная деятельность осуществляется не отдельно, а в рамках и параллельно с любой другой деятельностью, где осуществляется состязательность, соревновательность, конкуренция, осуществляется борьба за качество деятельности и лидерство в конкурентной борьбе, поэтому субъекту необходим набор специфических характеристик, чтобы быть конкурентоспособным [1].

Таким образом, изменения в современной социокультурной ситуации общества ориентируют на формирование конкурентоспособности молодого человека, будущего члена общества, у которого сформированы личностные качества, позволяющие продуктивно действовать в направлении реализации своих целей, достижения значимого результата, использовать жизненные ресурсы готовности к саморазвитию, самореализации, позитивной коммуникации и др.

В настоящий период работодатели востребуют конкурентоспособных специалистов. Требования на рынке труда к конкурентоспособности, профессиональной мобильности и уровню квалификации специалистов вызывает необходимость выявления психологических факторов развития специалиста и формирования его установок на «результат» деятельности. Как показывают результаты исследований, в образовательном пространстве вуза можно обеспечить формирование конкурентоспособности научно обоснованной технологией и созданием условий в процессе подготовки будущего специалиста. По мнению Н.Н.Колобковой, конкурентоспособность складывается из сформированности мотивов успеха субъекта, достижения и выбора, знания основных характеристик конкурентоспособности, путей и методов достижения успеха в конкурентной деятельности, положительной профессиональной мотивации, информационной, коммуникативной, технологической компетенций, регуляции личной тревожности, переключаемости поведения, вариабельности действий и проходит четыре уровня развития: аморфная конкурентоспособность, склонность к конкурентоспособности, конкурентоспособное чутье, инициативно-преобразующая действенность [2].

Развитие конкурентоспособности специалиста требует совокупности условий, средств, характеристик, свойств и качеств личности для ее дальнейшего развития, овладения компетентностями. Условия развития конкурентоспособности специалиста предполагают наличие личностной ориентации в процессе базовой подготовки профессионального становления, современных технологий обучения с опорой на психологические резервы личности в системе непрерывного образования, психологической готовности, как существенной предпосылки целенаправленной деятельности, ее регуляции, устойчивости и эффективности, динамического явления, зависящего от многих взаимосвязанных и взаимообусловленных факторов. Психологическим условием развития конкурентоспособности специалиста является установка на раскрытие психологических резервов повышения результативности обучения, состояний, свойств и

закономерностей мышления, памяти, усвоения информации, готовность человека к совершенствованию своего образования в течение всей жизни, мотивированность в необходимости повышения образовательного уровня.

Социально-психологические условия обеспечивают становление личности специалиста в системе социальных отношений, характера связей и взаимодействий с окружающей культурной средой, что определяет уровень организационной культуры будущего специалиста, самоуважение, личностный статус, социально-профессиональные притязания и др. К управленческо-организационным условиям развития конкурентоспособного специалиста относятся учет новизны в управлении учебным заведением, преобразования в организации и качестве процесса обучения, подготовленность педагогических кадров к подготовке конкурентоспособных специалистов и др. Целенаправленность и формирование конкурентоспособного специалиста может быть включена в тренинговый алгоритм построения занятий подготовки будущих специалистов.

Таким образом, в условиях профессионального образования обеспечивается изучение конкурентоспособности личности, выявляется востребованность будущего специалиста. В процесс подготовки специалиста включаются обновленные образовательные технологии формирования конкурентоспособности, которая выступает в виде синтеза характеризующих ее способностей и личностных прочтений, обеспечивающих ему успешную социализацию в обществе, активную адаптацию на рынке труда, социально-профессиональную устойчивость, мобильность, способность смены вида профессиональной деятельности, повышения социально-образовательного статуса.

Библиографический список

- Андреев, В. И. Конкурентология : учебный курс для творческого саморазвития конкурентоспособности / В. И. Андреев. – Казань : Центр инновационных технологий, 2004. – 468 с.
- Колобкова, Н. Н. Формирование конкурентоспособности студентов экономического профиля: дис. канд. пед. наук. – Воронеж, 2004. – 182 с.
- Корнейченко, Н. В. Формирование конкурентоспособности специалиста гостиничного сервиса в процессе обучения в колледже: автореф. дис. канд. пед. наук. – Астрахань, 2008. – 24 с.
- Митина, Л. М. Психология развития конкурентоспособной личности / Л.М.Митина, – М.: МПСИ, 2002. – 307 с.
- Михайлова, О. В. Успех как дилемма образования / О.В. Михайлова // Образование в Сибири – №15 -2008 – С. 106-107
- Туктаров, Ф. Р. Конкурентоспособность личности в современном трансформирующемся обществе: социально-философский анализ: дис. д-ра филос. наук. - Ростов-на-Дону, 2007. – 264 с.

ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩАЯ ПЕДАГОГИКА В НОВОЙ ШКОЛЕ

Коншина Н.С., Золотухина А.А., Дорошенко А.Г., Козырева О.А.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Каждый хочет, как можно дольше быть здоровым и счастливым. Но, как отмечает Смирнов Н.К., человек задумывается о здоровье, когда случается «сбой» в какой-нибудь системе органов, когда он осознает проблему несоответствия своего здоровья тем жизненным задачам, которые ему предстоит решать. Чтобы изменить положение и повседневно заботиться о здоровье тела, духа, психики, нужны определенные знания, убеждения, действия. В идеале, это то, что называется здоровым образом жизни. Понятие «образ жизни» включает в себя помимо материальных условий социально-нравственные установки и убеждения человека, обычаи, традиции, которым он следует, а также природные условия, влияющие на его поведение. Образ жизни может быть нездоровым, стихийным, неорганизованным, а может быть приближен к здоровому, совершенному. Здоровый образ жизни есть ценность, ценность не только личная, но и важная для социума [1]. В связи с этим возрастает значимость воспитания здорового образа жизни у подрастающего поколения.

Поскольку развитие детей и молодежи неразрывно связано с условиями обучения и воспитания, то повышается ответственность системы образования за укрепление здоровья нового поколения, приобщение обучающихся к ценностям здорового образа жизни. Необходимость здоровьесберегающего воспитания заключается в том, чтобы научить детей с самого раннего возраста ценить, беречь и укреплять свое здоровье.

Система межличностных (полисубъектных) и субъект-объектных взаимоотношений в современной воспитательно-образовательной среде школы имеет ряд противоречий, лично решаемых каждым педагогом современной школы и определяемых между:

- требованиями современного окружения к всесторонне развитой, здоровой личности и возможностями материально-технической базы школы и её субъектов формировать подобную личность;
- индивидуальными возможностями, потребностями, склонностями, предпочтениями, мотивами и целями субъектов современной школы и требованиями институтов власти и общественных организаций, прямо и косвенно влияющих на ход планирования и организации воспитательно-образовательной работы в школе;
- востребованностью инноваций, значимости и ценности каждого человека в воспитательно-образовательной среде и вероятностными, синергетическими изменениями, происходящими в сознании и взаимодействии каждого человека и в системе государственных и

негосударственных учреждений и общественных организаций.

Учитывая то, что дети как губка впитывают в себя любое поведение взрослых, то в качестве гипотезы можно принять следующее положение: «Если учитель (родитель, взрослый) будет личным примером демонстрировать здоровый образ жизни, то только в этом случае можно надеяться, что в будущем дети будут более здоровы и развиты не только личностно, интеллектуально, духовно, но и физически».

Этот тезис положен в основу одного из направлений воспитательного процесса студентов технолого-экономического факультета Кузбасской государственной педагогической академии. Будущими учителями технологии и предпринимательства разработан проект «Здоровьесберегающая педагогика в новой школе», который осуществляется на протяжении нескольких лет.

Его основной целью является создание условий для гармонизации полисубъектных взаимоотношений в воспитательно-образовательной среде школы средствами традиционной и инновационной здоровьесберегающей педагогики.

Наряду с важностью использования здоровьесберегающих технологий любым учителем, у учителя технологии, по нашему мнению, для этого существует большой ряд причин.

Во-первых, специфика образовательной области «Технология» заключается в работе с различными материалами, как природными, так и искусственными. Все они имеют определённые свойства, причём как положительные, так и отрицательные, влияющие на здоровье людей. Задачей учителя технологии является не только оградить ребёнка от воздействия вредных веществ и материалов, но и научить правильно обращаться с ними для извлечения пользы в последующей взрослой жизни.

Во-вторых, обучение технологии сопровождается использованием на уроках инструментов и оборудования. Различный ручной, механический и электрический инструмент является неотъемлемой частью обучения, что требует от учителя повышенного внимания и ставит во главу угла обучение элементарным основам техники безопасности. То же самое можно отнести и к различного рода станкам: токарным, сверлильным, фрезерным и заточным.

В-третьих, работа над творческими проектами и изготовление различных изделий «своими руками» оказывает большое влияние на эмоциональную сферу ребёнка, позволяет ему осознать свои силы и значимость, вырасти над собой. Поэтому именно учитель технологии должен культивировать в детях веру в свои силы, помогать в самореализации и самосовершенствованию.

Таким образом, проект, реализуемый студентами технолого-экономического факультета, является не только своеобразной воспитательной работой, но и необходимым условием подготовки высококвалифицированного специалиста.

Возможности здоровьесберегающей педагогики в современной школе

не ограничены. Рассматривая и разбирая понятия психическое и физическое здоровье, мы средствами здоровьесберегающей педагогики способствуем формированию и развитию личности и системы взаимоотношений, которую можно отразить в словесно-логических моделях «В здоровом теле здоровый дух», «Как потопаешь, так и полопаешь», «Что посеешь, то и пожнешь» и пр. Сохранение здоровья – главная задача современного общества, для этого необходимо создать условия, в которых каждый его субъект будет осознавать свою значимость, уникальность и ценность, в ходе планирования и организации взаимодействия получать позитивные эмоции, развивать, воспитывать, формировать те качества, которые необходимы современному человеку в системе гуманно-личностных взаимоотношений [2].

Отрабатывая различные аспекты реализуемого проекта на занятиях по педагогике, на педагогической практике в школе студентами технологического факультета были разработаны и защищены такие творческие проекты, как:

1.«Психолого-педагогические основы профессионального самоопределения обучающихся 10-11 классов» – Коншина Н.С., 3 курс 1 группа;

2.«Здоровьесберегающая педагогика как фактор развития личности» – Золотухина А.А., 1 курс 3 группа;

3.«Психолого-педагогические особенности планирования и организации профессионального самоопределения старшеклассников» – Савченко В.А., 1 курс 1 группа;

4.«Психолого-педагогические особенности организации нравственного воспитания в 5 (6) классе» – Батура С.С., 1 курс 1 группа;

5.«Психолого-педагогические особенности планирования и организации эстетического воспитания в 5 классе» – Кузнецова М.Г., 1 курс 1 группа и другие.

В результате мы наблюдаем повышение значимости и результативности педагогической деятельности и практики студентов технологического факультета средствами здоровьесберегающей, личностно ориентированной педагогики и творческих проектов, разработанных самими студентами по планированию и организации воспитательной работы в новой школе, построенных в соответствии с требованиями времени и системой гуманно-личностных взаимоотношений.

Библиографический список

1. Смирнов, Н. К. Здоровьесберегающие образовательные технологии в работе учителя и школы [Текст] / Н. К. Смирнов. – М.: АРКТИ, 2003.-272с.

2. Козырева, О. А. Уровневое обучение: теория и практика в современной системе образования [Текст] / О. А. Козырева. – Новокузнецк: МОУ ДПО ИПК, 2007. – 427 с.

3. Казин, Э. М. Основы индивидуального здоровья человека: Введение в общую и прикладную валеологию: Учеб. пособие для студ. высш. учеб.

заведений [Текст] / Э. М. Казин, Н. Г. Блинова, Н. А. Литвинова. – М.: Просвещение: ВЛАДОС, 2000. – 192 с.

УДК 373.31:811.161.1

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ КАЛЛИГРАФИЧЕСКИХ НАВЫКОВ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ В ПРАКТИКЕ СОВРЕМЕННОЙ ШКОЛЫ V ВИДА

Каштанова М.В.

Научный руководитель: к.п.н., доцент Гусева Н.В.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

За последние годы наметился целый ряд дискуссионных вопросов, связанных с обучением каллиграфии. В зависимости от того, какой позиции придерживается тот или иной методист, он соответственно строит предлагаемую систему обучения письму.

К сожалению, количество детей с трудностями обучения письму увеличивается с каждым годом. Об этом свидетельствуют данные исследователей М.М. Безруких, Т.Е. Хохловой, С.П. Ефимовой и др.[2].

Основной контингент составляют учащиеся с тяжелыми нарушениями речи, так как данная категория детей отличается большей моторной неловкостью, у них страдает произвольная моторика кистей и пальцев рук. Из-за расстройства мышечного тонуса, гиперкинезов (автоматических насильственных движений вследствие непроизвольных сокращений мышц), отсутствия возможности последовательного сокращения и расслабления мышц рук возникают трудности в подготовке руки к письму [4].

Систематическая работа по формированию каллиграфического почерка учащихся – одна из главных задач начальной школы для детей с тяжелыми нарушениями речи.

От того, какие навыки заложены в самом начале обучения, будет зависеть дальнейшее совершенствование почерка учащихся, их орфографическая грамотность, так как эти стороны письменной речи, по мнению Е.Н. Соколовой, О.Т. Тарасовой и Л.Я. Желтовской и других, тесно взаимосвязаны [7].

Поэтому формирование каллиграфических навыков у учащихся младших классов школы V вида – это важная и первостепенная задача.

Анализируя методическую литературу по обучению детей каллиграфическому письму, было установлено, что наряду с традиционной методикой существуют и авторские технологии по формированию навыков письма.

К альтернативной технологии обучения письму можно отнести методику Н.Г. Агарковой, которая отмечает, что технология обучения

первоначальному письму и формированию графического навыка определяется системой принципов, методов и приемов, используемых на уроках письма, т.е. русской графики, и занятиях по выработке автоматизированности действия воспроизведения букв и их соединений на бумаге [1; 28]. Это, прежде всего, принципы: 1) поэлементного изучения; 2) одновариантного (стабильного) начертания букв и их комплексов; 3) принцип логической группировки буквенных знаков [1].

Методисты **М.М. Безруких** и **Т.Е. Хохлова** также считают, что, учитывая особенности формирования движений при письме, целесообразно было бы начать не с целых букв, а с объяснения того, что каждая буква состоит из элементов, и мы фактически можем «сконструировать», собрать любую букву из этих элементов. Они пишут, что «такой поэлементный анализ, на который стоит потратить дополнительное время, позволяет ребенку творчески, осознанно подойти к конструированию буквы еще до того, как он будет учиться писать их» [2].

Суть работы **Е.Н. Потаповой** по обучению письму в том, что она предлагает учить младших школьников нетрадиционному способу письма и в более короткий срок формирует у них прочные каллиграфические навыки и добивается хорошего уровня грамотности. При этом весь процесс обучения письму условно разделяет на **три этапа**. *Первый этап* – развитие мускульной памяти, *второй этап* – развитие тактильной памяти, и *третий этап* – закрепление полученных сведений с помощью трафарета букв. Все этапы между собой связаны [6].

Основным принципом, «отправной точкой» в методике обучения каллиграфии учителя-методиста **В.А. Илюхиной** («**Письмо с секретом**») стала необходимость учить детей писать красиво. В.А. Илюхина работает по традиционной методике безотрывного письма, но с совершенно другим подходом. Ученики приходят к пониманию того, что «буквенные знаки (буквы), являясь целостным образованием, представляют собой сложное строение, состоят из отдельных элементов, частей, иногда очень маленьких. Чем детальнее мы эти части выделяем в каждой букве, чем четче проговариваем, выражаем в слове характеристику каждой части, каждого элемента буквы, тем лучше осознаем (понимаем), как пишутся отдельные части, лучше пишем буквы в целом, лучше соединяем буквы в слова» [3; 39]. По ее методике «Письмо с секретом», дети с первого дня говорят то, что пишут.

В процессе изучения различных подходов формирования каллиграфического письма, возникает вопрос: «Какая методика обучения письму подходит младшим школьникам с нарушениями речи?»

Г.Г. Мисаренко пишет: «Учитель может использовать любую методику овладения приемами письма из тех, что разработаны в современной педагогике, и соответствующие ей прописи. Однако в эту работу необходимо органически вплести блок коррекционных упражнений, которые будут продолжать развитие дефицитных функций ведущих

анализаторов» [5].

Нами был проведен эксперимент на базе МСКОУ «Специальная (коррекционная) начальная школа – детский сад № 10» V вида и МСКОУ «Специальная (коррекционная) начальная школа – детский сад № 235» V вида г. Новокузнецка.

По результатам констатирующего эксперимента мы сделали вывод о том, что – 90% учащихся 1-го класса экспериментальной группы показали низкий уровень сформированности каллиграфических навыков, 10% учащихся со средним уровнем. В контрольной группе низкий уровень сформированности каллиграфических навыков выявлен у 80% учащихся 1-го класса и 20% – средний уровень. Следует отметить, что у младших школьников с тяжелыми нарушениями речи часто встречались следующие особенности, характеризующие их уровень сформированности каллиграфических навыков:

- несоблюдение размеров рабочей строки;
- нарушение правильного наклона при письме;
- несоблюдение одинаковых интервалов между письменными знаками;
- неправильное соединение элементов в букве, букв в слове.

Проанализировав результаты констатирующего этапа, выделив имеющиеся каллиграфические ошибки учащихся 1-го класса, учитывая особенности моторики данной категории детей и анализ имеющихся современных методик, мы определили направления формирующего эксперимента. Также мы определили задачи работы по формированию каллиграфических навыков учащихся с речевой патологией: развитие моторных умений; развитие оптического восприятия; развитие двигательных ощущений; формирование графических навыков письма; формирование звукового анализа; знакомство с письменными заглавными и строчными буквами; выделение элементов в заглавных и строчных буквах; обучение письму строчных и заглавных букв с соблюдением каллиграфических требований.

Поэтому, анализ выше перечисленных методик и существующих рекомендаций по обучению детей с ТНР позволили нам выделить основные этапы работы: подготовительный, с целью познакомить младших школьников, имеющих речевую патологию, с основными структурными единицами графической системы письменных букв русского алфавита; основной (буквенный), целью, которого является обучение первоначальному письму, формирование каллиграфического качества письма.

Первый этап – подготовительный.

На данном этапе необходимо решить следующие задачи:

1. Сформировать у учащихся привычку правильной посадки за партой и пользования письменными принадлежностями. Правильно объяснить и закрепить положение ручки в руке. Отработать правильное положение тетради на парте. Познакомить с рабочей и нерабочей строкой в тетради.

2. Познакомить с основными направлениями руки во время письма

(сверху вниз, снизу вверх, слева направо, справа налево, круговые движения), одновременно формируя понятие о прямой (горизонтальная, вертикальная, с наклоном), полуовальной и овальной линиях. Предлагаются упражнения, направленные на развитие двигательного и зрительного анализатора и осмысление собственных графических действий: прописывание фигур в воздухе; усвоение различных способов работы рукой – от крупных движений всей рукой до мелких движений пальцами; штриховка, рисование вертикальных, горизонтальных, наклонных, кривых линий; рисование по клеточкам геометрических фигур и бордюров; поиск отличий в двух похожих картинках, фигур в переплетенных линиях и др.; рассматривание каких-либо предметов, иллюстраций с целью развития оптического восприятия.

3. Познакомить с основными элементами графической системы и отработать их начертание, сопровождая словесным описанием внешнего вида элементов букв, способов письма.

На первом этапе важно позаботиться о мотивационной стороне, поэтому все задания лучше предлагать в игровой форме.

Второй этап – основной (буквенный).

На основном этапе решаются следующие задачи:

1. Сформировать у учащихся с тяжелыми нарушениями речи, четко дифференцированные зрительно-двигательные образцы всех письменных букв; научить детей стабильному, одновариантному начертанию букв и установленным способам их соединения; отработать безотрывность начертания букв и их комплексов в два знака (словов); добиться достаточной автоматизированности действия письма.

2. Отработать устойчивость угла наклона, ширины и высоты воспроизводимых букв при письме; сформировать у учеников прием аналитического восприятия, как отдельных букв, так и их комплексов.

Первый подготовительный этап осуществлялся в добукварный период обучения младших школьников с тяжелыми нарушениями речи, с целью знакомства с основными структурными единицами графической системы письменных букв русского алфавита. Второй основной этап совпадал с буквенным этапом по программе начальной специальной (коррекционной) школы, который охватывает время обучения первоначальному письму букв и их соединений. Для подготовительного и основного этапов работы нами были разработаны прописи в двух частях, включающие задания, соответствующие основным направлениям работы по формированию каллиграфических навыков учащихся 1-го класса с тяжелыми нарушениями речи.

Результаты контрольного эксперимента показали, что 50% учащихся школы V вида экспериментальной группы перешли на средний уровень сформированности каллиграфических навыков, 50% остались на низком уровне, но у них качественно улучшились показатели по отдельным направлениям.

У учащихся экспериментальной группы повысилась способность выполнять задания, требующие напряжения мелкой мускулатуры пальцев, точной координации, быстрого и плавного воспроизведения предложенных движений. Отмечается соблюдение требований к каллиграфически правильному письму, а именно соблюдение высоты, ширины письменных элементов и букв, угол наклона и расстояние между письменными знаками, правильное соединение элементов в букве и букв в слове.

Учащиеся контрольной группы также качественно повысили результат – 40% учащихся со средним уровнем сформированности каллиграфических навыков и 60% остались на низком уровне. По сравнению с контрольной группой, в экспериментальной группе уровень сформированности каллиграфического навыка качественно повысился на 40 %.

Таким образом, можно утверждать, что разработанная нами система, включающая направления, методы и приемы работы, методическое сопровождение, является довольно эффективной. Отмечается повышение уровня каллиграфического качества и навыка письма. Представляется возможным рекомендовать использование представленной системы работы учителям начальных классов специальной (коррекционной) школы V вида. Кроме того, она может быть использована логопедами ДООУ с нарушениями речи при подготовке к школьному обучению детей. Так же результаты исследования могут стать полезными студентам при изучении методики русского языка.

Библиографический список

1. Агаркова, Н.Г. Письмо. Графический навык. Каллиграфический почерк. Программа для начальной школы / Н.Г. Агаркова // Начальная школа. – 1995. – №12. – С.12-222.
2. Безруких, М.М., Хохлова, Т.Е. Как писать буквы / М.М. Безруких. – М.: Новая школа, 1993. – 61с.
3. Илюхина, В.А. Новые подходы к формированию графических навыков. Письмо с «секретом» / В.А. Илюхина // Начальная школа. – 1999. – №10. – С. 37-52
4. Логопедия: учебник для студ. дефектол. фак. пед. высш. учеб. заведений / Под ред. Л.С. Волковой. – М.: ВЛАДОС, 2007. – 703 с.
5. Мисаренко, Г.Г. Технология коррекции письма: развитие графомоторных навыков / Г.Г. Мисаренко // Логопед. – 2004. – № 2. – С. 4-14
6. Потапова, Е.Н. Радость познания: Кн. для учителя / Е.Н. Потапова. – М.: Просвещение, 1990. – 96с.
7. Соколова, Е.Н., Тарасова, О.Т. Обучение чистописанию: Пособие для учителей / Под ред. Н.А. Менчинской. – М.: Просвещение, 1969. – 109с.

ДИАГНОСТИКА ОБУЧЕННОСТИ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ОБРАЗОВАНИЯ НА УРОКАХ РУССКОГО ЯЗЫКА

Зыкова А.С.

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

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Контроль во внутришкольном управлении все больше уступает место диагностике. Это связано с набирающей силу гуманизацией образовательного процесса, с отношением к ученику как активному, сознательному, равноправному его участнику, и с более пристальным вниманием к возможностям и способностям детей. Заинтересованным в общем успехе учителю и ученику все больше нужны сведения не о самом результате, а о том, почему не достигнуты или не полностью достигнуты запланированные показатели, запланированный уровень обученности. Основой оценивания знаний должно быть не столько освоение школьниками программных требований, сколько изменение его собственного состояния, которое можно оценивать лишь степенью продвижения ученика в освоении предметных умений и навыков по отношению ко «вчерашнему» достижению (с поправкой на особенности и индивидуальный темп обучения).

Традиционные способы контроля процесса обучения по русскому языку дают только статичный, одноразовый, срезовой результат, причем его достаточно трудно бывает соотнести с полученными ранее данными, поскольку отсутствует единая система параметров контроля. Методическая диагностика должна строиться системно, что предполагает разработку в рамках учебной дисциплины единых параметров, общей структурной модели и содержания, единых основ в подходе к выбору форм и методов исследования.

Учителя проводят диагностику знаний на уроках русского языка, но не все чётко представляют себе алгоритм действия диагностики. А ведь диагностические данные являются стимулом, побудителем к действию, именно это отличает методы контроля и методы диагностики.

Роль диагностики – это осуществление активного, целенаправленного, научно обоснованного контроля, качественного анализа результатов и адекватные педагогические меры.

В результате проведения методической диагностики можно получить полную информацию о достижениях учащихся по предметному освоению образовательного маршрута и на ее основе совершенствовать процесс изучения русского языка.

Диагностика должна быть:

- объективизированной, когда содержание диагностического исследования определяется параметрами нормативных требований,

содержащихся в стандартах, программах;

- субъективной, когда учитель выверяет свою индивидуальную систему преподавания.

По целям диагностическое исследование может быть комплексным, позволяющим выяснить все связи в процесс изучения русского языка, и аспектным, связанным с исследованием отдельных проблем. Аспектная деятельность диагностики может охватывать и процессуальные стороны: результативность отбора и усвоения содержания, эффективность используемых методов и форм обучения. Объективизированный характер диагностики обеспечивается тем, что в основе содержания исследования лежат требования к уровню подготовки учащихся.

Особенностью комплексной диагностики является исследование результативности достижений учащихся в освоении содержания и сформированности умений, в овладении ценностными ориентациями в области русского языка.

Главным отличием диагностических методов от контроля и проверок является ориентация на получение полной, системной, динамической, постоянно обновляющейся информации о достижениях учащихся и трудностях, возникающих в их учебной деятельности. Одним из критериев диагностики, используемой в различных анализах, является обученность школьников.

Обученность – уровень предметных знаний, умений и навыков, приобретенных учеником для самостоятельной деятельности. Для ученика обученность – это оценка результата его учебной деятельности; для учителя – оценка эффективности его работы. Обученность каждого ученика оценивается отметкой по предмету в течение года.

В настоящее время многие учителя осуществляют этап контроля и анализа результатов деятельности с помощью диагностики и констатируют повышение качества обучения на уроках русского языка.

Измайлова О.С., учитель МОУ СОШ № 18 города Новокузнецка, использует технологию мониторинга, которая является диагностикой результативности учебного процесса и позволяет увидеть динамику изменений в учебном и личностном росте ребёнка. Данная технология даёт учителю возможность выявить уровни обученности школьника с целью динамического развития и организации коррекционной работы по формированию общеучебных умений и навыков. Такое отслеживание результатов учебного процесса позволяет существенно повысить уровень обученности детей по русскому языку.

Патокина Н.В., учитель МОУ СОШ № 49 города Новокузнецка, осуществляет диагностику знаний на уроках с помощью технологии, которая включает в себя следующие этапы:

- дифференцирование и системное структурирование знаний, умений и навыков;
- подбор заданий для диагностических работ;

- проверку работ учащихся и заполнение диагностических карт;
- анализ результатов диагностики;
- планирование коррекционной деятельности учителя;
- подбор и комплектование коррекционно-развивающих дидактических материалов;
- анализ результативности коррекционно-развивающей работы и качества усвоения взаимосвязей между структурными элементами учебного материала.

Данная технология позволяет учителю при меньших затратах добиваться более значимых результатов, приносит ему удовлетворение. Ученику это дает возможность устанавливать свои рейтинги, приобретать позитивную мотивацию, успешно продвигаться к учебной цели. Родители видят реальную картину достижений своего ребенка. И еще одна немаловажная деталь: использование диагностики предметной обученности и коррекционной работы устраняет перегрузку школьников и учителей, сохраняет их физическое и психическое здоровье.

Учителя, использующие диагностику для контроля обученности, убеждаются в её эффективности. Это они объясняют тем, что от общепринятого контроля педагогическая диагностика представляет собой форму организации сбора, хранения, обработки и распространения информации, обеспечивающую непрерывное слежение за состоянием преподавания и уровнем обученности школьников.

С помощью диагностики учителя получают целостное представление об обученности ученика. Цели педагогического мониторинга и педагогической диагностики состоят в изучении и измерении обученности и обучаемости школьников, что позволяет, с одной стороны, оценивать результативность обучения, а с другой стороны, прогнозировать успешность обучения на последующих этапах. Встроенная в урок диагностика – это инструмент учительской самооценки. С помощью этого инструмента учитель получает знания, необходимые для того, чтобы строить следующий урок или серию уроков не только интуитивно, но на объективных научных основаниях. Основная функция встроенной диагностики – создание условий для планирования следующего шага обучения, определение стратегии работы с учащимися в сложившихся обстоятельствах. Данный подход непременно обеспечивает результативность учебного процесса.

ПОРТФОЛИО КАК СРЕДСТВО ЛИЧНОСТНОГО СТАНОВЛЕНИЯ БУДУЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ «ШКОЛА-ВУЗ-ШКОЛА»

Ефимкина М.О.

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

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

В педагогической теории и практике портфолио рассматривается как совокупность работ студента, которое демонстрирует его усилия, достижения и прогресс в обучении за определенный отрезок времени. Оно позволяет проектировать виды, формы и средства учебной работы в различных областях деятельности.

Основной целью портфолио является обучение студента самоорганизации своей работы, формирование мотивации на активную познавательную деятельность, в процессе которой осуществляется адекватная самооценка достигнутых результатов.

Безусловная ценность портфолио заключается в том, что оно способствует максимальному раскрытию возможностей студента, его дальнейшему творческому росту. При этом важен не только результат, но и процесс участия в учебной или творческой деятельности.

На факультете ПМНО в течение последних пяти лет успешно внедряется технология использования портфолио как фактора формирования современного, мобильного, конкурентоспособного специалиста в комплексе «Школа – ВУЗ – Школа».

Начальным шагом является изучение личности школьника. Для этого им при поступлении в вуз предоставляется пакет документов, свидетельств, грамот и других сертификатов, наиболее полно отражающих его успехи в различных отраслях деятельности. Все это дает наиболее полную качественную и количественную оценку его достижений для дальнейшего развития способностей и в случае необходимости корректировки в нужном направлении.

При поступлении на факультет выпускники школ представляют свои портфолио, которые не только учитываются при зачислении абитуриентов, но и постоянно пополняются в дальнейшем процессе их обучения, что позволяет наметить и успешно реализовать свою индивидуальную траекторию личностного роста.

Важно отметить, что работа над портфолио будущих студентов не проходит стихийно по отношению к факультету. В его формировании активное участие принимают преподаватели факультета в процессе общения с педагогическими коллективами школ (в первую очередь, базовых), а также в педагогических классах, школе будущего учителя.

Таким образом, идет целенаправленное формирование портфолио школьника как будущего студента факультета ПМНО.

Следующим шагом является создание условий в вузе (на факультете) для проявления интересов и способностей каждого студента на новом, более высоком уровне. Цель данного этапа – реализация творческого потенциала студента, выявление новых нюансов индивидуальных способностей, ранее не обнаруженных или в полной мере не проявившихся в школе, путем научно обоснованного их формирования. Ведущей характеристикой творческой личности выступают не только ярко выраженные способности (высокий интеллект, креативность), но и её мотивации (жизненные цели), которые рассматриваются как важный фактор реализации творческого потенциала личности.

На факультете стремятся к тому, чтобы каждому студенту были созданы оптимальные условия для дальнейшего развития своих способностей. Естественно, факультет не располагает всеми возможностями с точки зрения материальной базы для включения каждого студента в реализацию своих индивидуальных способностей. Поэтому используются творческие связи факультета с коллективами города и области. Так, спортсмен получает возможность для занятий в секции под руководством опытного тренера. Творческие студенты продолжают занятия в своих кружках и коллективах при необходимой поддержке со стороны факультета. Студенты, занимающиеся исследовательской деятельностью, выбирают проблему и приступают к работе над ней под руководством ученых (докторов и кандидатов наук), которых на факультете более 60%.

Таким образом, на факультете создаются максимальные условия для реализации каждым студентом своих способностей и получения определенных результатов.

В процессе работы постоянно оцениваются достижения студентов, что необходимо для стимулирования их дальнейшей деятельности. Поощрение является обязательным условием, поскольку заинтересованность в достижении результатов в сфере проявления своих способностей существенно повышает интерес студента, что положительно сказывается на его деятельности.

Для более эффективной деятельности студентов возможна при необходимости целесообразная коррекция их работы. Коррекция осуществляется совместными усилиями студентов и педагогов.

По предварительной договоренности с воспитательно-образовательными учреждениями (школами, гимназиями, лицеями, дошкольными заведениями, центрами дополнительного образования), где будут работать выпускники, портфолио предъявляется выпускником при оформлении его на работу. Это помогает молодому специалисту успешнее и эффективнее включаться в свою педагогическую деятельность, занять свое достойное место в коллективе, а администрации – получить полное представление о своих кадрах для всестороннего использования их

возможностей, для личностного роста и достижений коллектива школы.

Став учителем или воспитателем, вчерашний студент продолжает работу со своим портфолио при заинтересованном внимании и участии педагогического коллектива.

В течение пяти лет на факультете в группе студентов (18 человек) проводилась экспериментальная работа, основным направлением которой стала исследовательская деятельность. Разумеется, это не мешало студентам проявлять себя и в других областях. За время эксперимента студенты участвовали в 5-8 и более научных конференциях разного уровня: от регионального до всероссийского и международного, результатами которых стали публикации тезисов их выступлений в сборниках трудов студентов и аспирантов по актуальным проблемам обучения и воспитания. Эти студенты являются неоднократными победителями и призерами предметных олимпиад на факультете и в академии.

Свои экспериментальные исследования студенты, как правило, проводили на базе своего будущего места работы, где успешно проходили педагогическую практику. Таким образом, администрация школы заблаговременно получает полные и объективные представления о своих будущих кадрах. Так, Герасименко Ирина Сергеевна, занимающаяся проблемой «Патриотическое воспитание младших школьников средствами краеведения», несколько лет работает в центре дополнительного образования Заводского района города Новокузнецка, где планирует продолжить свою профессиональную деятельность после окончания вуза. На основе своего портфолио во время аттестации работников центра она получила 12 разряд. Атякшева Юлия Станиславовна – с 1 сентября 2010 года учитель первого класса педагогической гимназии №62 города Новокузнецка. В мае этого года она успешно провела впервые самостоятельно родительское собрание. Исследование Юлии посвящено проблеме развития творческих способностей младших школьников. Иванова Елена Игоревна работает над проблемой социализации младших школьников. По окончании академии она будет работать в детском приюте поселка Сарбала.

Примечательно, что из 18 выпускников 16 определились с местом будущей работы, избрав для себя педагогическую деятельность. Этому в значительной степени способствовало участие в исследовательской работе, учет своих достижений через портфолио. Таким образом, можно сказать, что портфолио – это не только определенный итог проделанной работы, но и отправная точка отсчета для дальнейшего развития, новых достижений.

КОНСТРУИРОВАНИЕ КАК ОСНОВНОЕ СРЕДСТВО РАЗВИВАЮЩЕГО ОБУЧЕНИЯ НА УРОКАХ ТЕХНОЛОГИИ

Ерандаева Т.Г.

Научный руководитель: Удникова М.Ю.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

В основе методики развивающего обучения Л.В. Занкова лежит научное убеждение, высказанное Л.С. Выготским, о том, что «...обучение может идти не только вслед за развитием, не только нога в ногу с ним, но может идти впереди развития, продвигая его дальше и вызывая в нем новообразования».

В 60-е годы педагогическая общественность широко обсуждает проблему соотношения обучения и развития. Традиционная система образования обновляется: в содержании образования, помимо знаний, умений и навыков, включается опыт творческой деятельности и эмоционального отношения к действительности. Система образования меняется коренным образом, оптимизируя свой процесс с помощью проблемного обучения. Педагоги изучают теоретические труды выдающихся ученых-дидактов: И.Я.Лернера, Ю.К.Бабанского, М.Н.Скаткина. Это безусловная победа традиционной системы, впервые включившей в содержание образования творческий потенциал педагога и школьника.

На современном этапе развитие идей Л.В. Занкова связано с реализацией его теоретических положений в учебном процессе начального звена школы: разработаны новые учебники и методические пособия для четырехлетней начальной школы, создаются комплекты по математике, русскому языку, естествознанию, технологии.

Развитие и воспитание младших школьников реализуется на многих уроках, однако мы хотели бы рассмотреть урок технологии, на котором конструирование является основным средством развивающегося обучения.

Термин «конструирование» – не новый в методике технологии, скорее, наоборот, он воспринимается как один из самых привычных, когда речь идет об уроках технологии. В отечественной методике он много десятилетий употребляется в паре со словом «моделирование». Словосочетание «конструирование и моделирование» означает изготовление макетов каких-либо сооружений: архитектурных, технических и т.д. Чаще всего эти макеты создавались из готовых деталей репродуктивным способом по подробной инструкции.

Не менее распространенным было употребление слова «конструирование» для обозначения деятельности по изготовлению предмета (чаще всего объемного) способом соединения отдельных деталей или частей, в отличие, скажем, от рисования. При этом в соответствии с

методикой, принятой в начальной школе, изделия собирались обычно тоже под диктовку учителя или по подробной инструкционной карте. Между тем подобная трактовка понятия «конструирования» совершенно не соответствует его истинному смыслу и, главное, не позволяет решать тех сложных развивающих и образовательных задач, которые стоят перед современной школой.

Отталкиваясь от толкования данного слова в различных словарях, мы, прежде всего, обращаем внимание на то, что *конструирование* – это главным образом деятельность ума, а не рук. Это созидание, разработка, сотворение; это творческая, а не исполнительская деятельность. Наиболее существенным признаком конструктивной деятельности является целеполагание, т.е. более или менее четкое осознание конечной цели работы, того, что должно в результате получиться.

Определив основную особенность конструирования – его творческое начало, мы должны иметь в виду, что в своем настоящем, абсолютно творческом виде этот процесс присущ сравнительно не большому числу людей. Что касается младших школьников, то конструктивные способности у них предстоит целенаправленно развивать, а не просто использовать. Но развивать эти способности можно именно в конструктивной деятельности. В этом смысле учебное конструирование, безусловно, будет отличаться от деятельности взрослого конструктора аналогично тому, как учебная исследовательская деятельность отличается от работы ученого-исследователя (открытия ученого являются объективными, новыми для человечества, а в учебных исследованиях новизна субъективная, открывающая обычно уже известные человечеству факторы). Тем не менее, и учебное, и «настоящее» конструирование объединяются главным: и в том, и в другом присутствует поисковая деятельность.

Есть три основных вида учебного конструирования:

1) *конструирование по образцу, или по предмету* (чертеж, эскиз, пооперационная технологическая инструкционная карта (ПТИК), шаблон): задача для младшего школьника заключается в том, чтобы как можно точнее воспроизвести предмет (образец), который представлен учителем;

2) *конструирование по модели* – весьма продуктивный в методическом плане вид деятельности, поскольку он может быть использован в работе с разными материалами (как на плоскости, так и в объеме), позволяет значительно активизировать мыслительную деятельность;

3) *конструирование по заданным условиям; проектирование* – один из самых творческих видов конструктивной деятельности учащихся, приближающий их к условиям работы настоящего конструктора.

Л.Н.Роляк (методист), учитель начальной школы №2 п. Северо-Енисейский Красноярского края, включила один из видов конструирования в научно-методический комплекс. Учащимся предлагается сконструировать мост из деталей строительного набора. Им не дается никакого образца, но задаются основные параметры моста: длина, ширина и высота. Причем эти

условия обозначаются с помощью игрового реквизита: полоска бумаги или ткани изображает реку, через которую следует построить мост (так задается его длина); по реке под мостом должны свободно проходить игрушечные катера и яхты (что обозначает высоту моста). Руководствуясь сформулированными таким образом условиями, учащиеся самостоятельно продумывают, какие именно детали в каком количестве ему использовать, как их расположить и соединить между собой. Используя методику Л.Н.Роляк, можно предложить младшим школьникам следующее условие: по мосту должны свободно проезжать две машины (это будет обозначать ширину моста).

Конструирование требует хорошо развитого мышления, умения сопоставлять, сравнивать, мысленно разъединять и соединять. Л.В.Никитина (методист), учитель начальной школы г. Спас - Деменск Калужской области, предлагает использовать следующую методику. Для проверки умственных способностей, в первую очередь так называемого конструктивного опыта и пространственного воображения использовать задания, связанные с конструированием. Например, учащимся предлагается поочередно составить несколько орнаментов возрастающей сложности по образцам, выбрав для этого любые квадратики из представленного набора (10 белых, 10 черных, 10 наполовину окрашенных квадратов). При оценке результатов учитывается время, затраченное на складывание каждого орнамента, проводится качественный анализ работы. Если ребенок складывает орнаменты, не превышая отведенного времени, это свидетельствует о хорошей пространственной ориентации, высоком уровне развития наглядно-образного мышления и конструктивных способностей. Систематическое использование подобных заданий в учебном процессе позволяет значительно повысить уровень мышления учащихся.

Мы рассмотрели лишь некоторые виды заданий, связанных с конструированием. Проанализировав опыт учителей-практиков, мы пришли к выводу, что, взяв на вооружение «конструирование» как инструмент обучения, мы включаем в педагогический процесс активное мышление ученика.

Библиографический список

1. Конышева, Н.М. Методика трудового обучения младших школьников [Текст] / Н.М. Конышева. – М.: Издательский центр «Академия», 1999.-192 с.
2. Никитина, Л.В. Конструирование на уроках технологии [Текст] / Л.В. Никитина // Начальная школа. – 1999. – №2. – С. 23-26.
3. Роляк, Л.Н. Развитие моторики рук в процессе групповой работы с помощью конструирования [Текст] / Л.Н. Роляк // Начальная школа. – 2004. – №2. – С.75-78.
4. Чуракова, Р.Г. Развивающее обучение на пороге XXI века [Текст] / Р.Г. Чуракова // Начальная школа. – 2001. – №5. – С.16-18.

ФОРМИРОВАНИЕ ТОЛЕРАНТНОСТИ У БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЫ

Городилова А.В.

Научный руководитель: к.п.н., доцент Лозован Л.Я.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Проблемой толерантности в настоящее время занимаются философы, культурологи, педагоги и психологи.

Анализ многочисленных определений толерантности дает возможность сделать вывод, что толерантность – это многоуровневая система межличностных взаимоотношений во имя позитивного взаимодействия с людьми иной культуры, национальной или религиозной среды.

Эта система характеризуется четырьмя уровнями:

- 1 уровень – «толерантность» как безразличие, то есть отсутствие интереса к «инакости»;
- 2 уровень – «толерантность» как терпимость ко всему «инакому» подразумевает привилегированное положение своей собственной культуры и снисхождение к другим;
- 3 уровень – «толерантность» как уважение подразумевает наличие интереса к представителям другой культуры, способности признать существование иной точки зрения, но при этом не позволяет поступиться своими собственными принципами;
- 4 уровень – «толерантность» как сотрудничество предполагает расширение собственного опыта за счет опыта других культур, способность к критическому диалогу, способность изменять свою точку зрения в ходе совместной деятельности.

Многочисленные исследования и повседневная практика убеждают, что одной из характерных черт современного демократического общества является ускоренный рост агрессивности его членов. Одна из приоритетных задач воспитания личности – это задача формирования толерантности, провозглашенная на государственном уровне.

Разработаны и успешно внедряются рассчитанные на длительную перспективу:

- Концепция государственной национальной политики РФ (июнь 1996);
- Федеральная целевая программа «Формирование установок толерантного сознания и профилактика экстремизма в Российском обществе» (2001-2005гг.);
- Проект «Культура мира в России – год 2000».

В национальной доктрине образования в РФ поставлены основные

цели и задачи, которые поднимают вопрос о формировании толерантности у детей и подростков, где говорится, что государство в сфере образования должно обеспечить «гармонизацию национальных и этнокультурных отношений; сохранение и поддержку этнической самобытности народов России, гуманистической традиций и культур, сохранение языков и культур малых народов РФ. Гражданам гарантируется возможность получения образования независимо от пола, расы, национальности, языка, места жительства, отношения к религии, убеждениям».

В связи с этим выдвигаются задачи, которые должна решать система образования:

- обеспечение исторической преемственности поколений, сохранение, распространение и развитие национальной культуры;
- формирование у детей и молодежи целостного миропонимания и современного научного мировоззрения межэтнических отношений;
- воспитание патриотов России, граждан демократического, социального государства, уважающих права и свободы личности и обладающих высокой нравственностью.

Для того чтобы реализовать все задачи, связанные с формированием толерантности у детей, учитель сам должен выполнять определенные принципы:

- обучение ребенка культуре мира, опираясь на естественную природу ребенка;
- опора на позитивный социально-культурный опыт этноса, которому принадлежит ребенок;
- создание условия для позитивного взаимодействия и взаимообогащения детей разных культурных, национальных, религиозных и социальных групп;
- принятие ребенка таким, какой он есть;
- обеспечение защиты детей от насилия, издевательства в детском коллективе.

Для успешной реализации данных принципов в учебной практике, необходимо проводить специальную работу по подготовке будущего учителя еще в вузе. Любая школа на территории РФ поликультурна, и студенты, приходя в школы на практику, не могут решить проблемы, связанные с несформированностью толерантности или уже сформированной интолерантностью. Следует отметить, что и у самих студентов не всегда сформированы толерантные отношения как к детям, так и к своим сверстникам.

Будущие учителя в ходе подготовки к профессиональной деятельности должны получить определенные знания и умения, связанные с задачами формирования толерантности. К ним можно отнести следующие знания:

- народной педагогики;
- педагогики межнационального общения;
- региональной этнопедагогики;

- этнопсихологии;
- социологии, культурологии, философии;
- этноискусства;
- антропологии.

У студентов должны быть сформированы следующие умения и навыки:

- общения с детьми разных этногрупп;
- обнаружения проблем при адаптации детей, оказавшихся в этносфере;
- оказания помощи в адаптации таким детям;
- прогнозирования намечающейся межэтнической конфронтации в детском коллективе и оказание превентивной помощи;
- обеспечения защиты детей от насилия, издевательств, унижения как со стороны сверстников, так и со стороны взрослых;
- организации народного игрового досуга;
- организации народных праздников;
- включения задач расширения знаний и представлений детей о национальном многообразии, различии этнических общностей в учебные предметы.

Получение таких знаний, умений и навыков студентам гарантирует ГОС, но только предметов, включенных в программы высшего профессионального образования, явно не достаточно. Для обеспечения комплекса всех перечисленных умений следует дополнить учебные планы спецкурсами, помогающими студентам увидеть возможность включения работы по формированию толерантности у детей в учебные предметы. Еще одно условие, которое обеспечивает формирование данных ЗУН – это система воспитательной работы по данному направлению.

Учитель начальных классов призван сформировать у детей представление о культуре мира, многовариантности человеческого бытия, навыки национальной самоидентификации, а также навыки позитивного взаимодействия с представителями других наций.

С целью подготовки будущих учителей начальной школы к решению данных задач на факультете педагогики и методики начального образования Кузбасской государственной педагогической академии в учебные планы вводятся спецкурсы, которые могут помочь студентам в организации учебно-воспитательной работы. К ним можно отнести такие спецкурсы: «Формирование толерантности у младших школьников средствами учебного предмета», «Технология организации народного игрового досуга».

ФОРМИРОВАНИЕ ЯЗЫКОВОЙ ЛИЧНОСТИ КАК СОВРЕМЕННАЯ ТЕНДЕНЦИЯ МЕТОДИКИ ПРЕПОДАВАНИЯ РУССКОГО ЯЗЫКА

Сенченко А.А.

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

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Обучение русскому языку в современной школе осуществляется в условиях значительных изменений во всей системе образования. Изменились цели обучения русскому языку, внедряются новые образовательные технологии. Раньше целью обучения русскому языку являлось вооружение учащихся определёнными знаниями, умениями и навыками (ЗУНами). На современном этапе отношение к ЗУНам изменилось. Они рассматриваются как средство достижения полноценного развития личности. Сегодня приоритетными становятся такие формы обучения, при которых основополагающими являются способы получения знаний. Важно, чтобы в результате обучения в ребенке произошли изменения, которые определяются не только теми знаниями, которые он усвоил в процессе обучения, но и характером его деятельности, отношением к ней, уровнем познавательных интересов, готовностью к самообучению и самовоспитанию [1, С.23-24].

В федеральном компоненте Госстандарта для образовательной области русского языка определены следующие приоритетные направления, цели и задачи:

– развитие у школьников речи, мышления, воображения, способности выбирать средства языка в соответствии с условиями общения, правильно их употреблять в устной и письменной речи, интуиции и «чувства языка»;

– освоение первоначальных знаний о системе родного языка, лексических, фонетических, грамматических средствах языка, овладение элементарными способами анализа изучаемых единиц языка;

– овладение умениями общаться в устной и письменной формах, участвовать в диалоге, составлять несложные монологические высказывания;

– воспитание позитивного эмоционально-ценностного отношения к языку своего народа, пробуждение познавательного интереса к русскому слову, стремления совершенствовать свою речь, чувства ответственности за сохранение чистоты языка своего народа [2, С.15-17].

В качестве основной цели обучения русскому языку выдвигается воспитание высоконравственной интеллектуально развитой языковой личности, формирование языковой и коммуникативной компетенции учащихся [4, С. 17-18].

Концепция формирования языковой личности интересовала еще Ф.И.Буслаева, который указывал на нерасторжимое единство родного языка

с личностью ученика [5, С. 5-7]. В своем основном труде «О преподавании отечественного языка» он писал: «Родной язык так сросся с личностью каждого, что учить оному значит вместе с тем и развивать духовные способности учащегося» [5, С. 9].

Возрождение понятия «языковая личность», наполнение его новым смыслом связано с исследованиями Ю.Н.Караулова, который пишет: «Языковая личность – субъект, обладающий совокупностью способностей и свойств, позволяющих ему осуществлять сугубо человеческую деятельность – говорить, общаться, создавать устные и письменные речевые произведения, отвечающие цели и условиям коммуникации, извлекать информацию из текстов, воспринимать речь» [6, С. 143].

По утверждению Ю.Н.Караулова процесс обучения связан со становлением и развитием личности, исходными являются данные именно о языке, а не сама личность и тем более не языковая личность. Создать эффективную модель обучения языку немислимо без учета многоуровневой организации языковой личности.

Ю.Н.Караулов определяет основные параметры и целостную структуру языковой личности. Он выделяет три уровня владения языком:

– вербально-семантический уровень, элементами которого являются слова, грамматические, парадигматические, семантико-синтаксические, ассоциативные структуры, модели словосочетаний и предложений; это уровень быденного языка, нейтрализация языковой личности;

– тезаурусный уровень, отражающий картину мира, иерархию смыслов и духовных ценностей для людей, говорящих на одном языке, определяемый национально-культурными традициями и господствующей в обществе идеологией;

– мотивационно-прагматический уровень, включающий устойчивые коммуникативные потребности и коммуникативные черты, порождаемые целями и мотивами [6, С.147-148].

По мнению академика Н.М.Шанского, в программу школьного курса русского языка, отражающую новую концепцию обучения, имеющего целью формирование языковой личности, должен быть введен руссиеведческий аспект преподавания русского языка, что послужит основой для второго и третьего уровня владения языком [1, С. 12-13].

Россиеведение в лингводидактическом аспекте представляет собой один из возможных путей реализации коммуникативной функции языка. Суть ее в том, что язык не только передает языковую информацию, но и отражает, фиксирует и сохраняет определенную культурную и историческую картину. Включение этого аспекта в школьные программы по русскому языку является необходимым условием формирования русской языковой личности [1, С.14-16].

Развитие языковой личности непрерывно движется от «красивых образов – к красивым мыслям, от красивых мыслей – к красивой жизни, от красивой жизни – к абсолютной красоте» (Платон). Высокнравственная

развитая языковая личность, прежде всего, должна обладать языковой компетенцией и языковым чутьём.

Термин «языковая компетенция» был введен Н. Хомским в середине XX в. и семантически противопоставлен термину «использование языка». Различие значений этих терминов раскрывалось как разница между знанием «говорящего - слушающего» о языке и применением языка в практике общения и деятельности человека [2, С. 39-40].

«Языковое чутьё», прежде всего, заключается в следующем:

– языковом «магнетизме», проявляющемся в умении слышать речь и способности эмоционально реагировать на неё, в тяготении к яркой, содержательной, интонационно богатой речи;

– речевой памяти – возможности быстро запоминать слова и выражения и длительно сохранять их в речевом общении;

– слуховой и смысловой ассоциативности при восприятии и творении речи, ощущении многозначности слова и потребности видеть его этимологию, «гнездование» слов по звучанию и содержанию;

– умении чувствовать собеседника, понимать ситуацию общения [2, С.48-50].

Таким образом, формирование языковой личности школьников является приоритетной целью обучения русскому языку, основополагающей современной тенденцией методики преподавания русского языка.

Библиографический список

1. Баранов М.Т. У истоков методики русского языка XX века [Текст] / М.Т. Баранов // Русский язык в школе. – 1994. – № 1. – С. 11-19.

2. Божович Е.Д. Развитие языковой компетенции школьников: проблемы и подходы [Электронный ресурс] / Е.Д. Божович. Режим доступа: <http://www.yandex.ru/>.– 07.06.2010.

3. Буслаев Ф.И. О преподавании отечественного языка [Текст] / Ф.И. Буслаев. – М., 1992.

4. Государственный образовательный стандарт по русскому (родному) языку [Текст] // Русский язык в школе. – 2008. – № 3. – С. 14-18.

5. Желтовская Л.А. Обучение русскому языку в интересах речевого развития и духовно-нравственного воспитания младших школьников [Электронный ресурс] / Л.А. Желтовская, О.Б. Калинина. Режим доступа: <http://n-shkola.ru/>.– 09.06.10

6. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность [Текст] / Ю.Н. Караулов. – М., 1987. – 214 с.

НРАВСТВЕННО-ЭТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Рыжкова Т.И., Белецкая У.В.

Научный руководитель: к.п.н., доцент Лозован Л.Я.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Необходимым условием эффективной воспитательной работы учителя начальных классов является постоянное изучение школьника.

В настоящее время, отмеченное быстротечностью социальных процессов, лавиной информации, динамичностью жизненных ритмов, практически невозможно сформировать высоконравственную личность, не вглядываясь пристально в окружающий ребёнка мир, не учитывая постоянно встающих перед ним острых вопросов, игнорируя его интересы и стремления. Не случайно опытные педагоги начинают каждый новый этап своей работы с классом с анализа изменений в развитии учащихся. Такой анализ помогает им оценить достигнутое, наметить новые задачи предстоящей деятельности, обрести уверенность в том, что избрано правильное направление в работе и будет успешно осуществлен намеченный план.

Изучать школьников в процессе нравственного воспитания очень сложно без специальной программы и четко продуманных методик. Во-первых, слишком широки задачи нравственного воспитания учащихся. Во-вторых, не менее многогранны и нравственные проявления личности самих учащихся. Даже внешне одинаковые поступки могут вызываться совершенно противоположными мотивами, иметь совсем не равнозначную нравственную основу.

Чтобы хорошо узнать мир отношений, переживаний, мотивов поведения и морального выбора учащихся, учитель строит реальную педагогическую практику на научной основе. Организуя разнообразную деятельность учащихся, он судит о детях не по внешнему впечатлению, которое они производят, а по тем научно обоснованным критериям, которые раскрывают внутренние, порой скрытые от постороннего глаза побуждения детей.

Важно учитывать в процессе нравственного воспитания школьников характер и силу влияний, которые оказывает на них школа, семья, внешкольные учреждения, сфера свободного общения, радио, кино, телевидение. Такие влияния, с одной стороны, способствуют нравственному развитию личности, расширяют его границы, наполняют глубоким содержанием, а с другой, они усложняют воспитательную деятельность учителя, так как не всегда выступают в строгом согласовании с его действиями. Это также ставит перед педагогом задачу научиться выявлять,

контролировать и направлять в педагогически целесообразное русло поток обрушивающихся на школьника влияний. Добиться решения данной задачи он сможет, строя работу по изучению учащихся на научной основе.

Изучение учащихся в процессе нравственного воспитания представляет собой, прежде всего, раскрытие моральных проявлений в деятельности и поведении. Они выражаются в отношении школьников к обществу, Родине, людям, труду, к самим себе и воплощаются в таких ценных качествах личности, как гуманизм, патриотизм, коллективизм, положительное отношение к труду, гордость, достоинство. Как синтез сознания, воли и чувств они раскрываются через убеждения личности, ее активность в борьбе за утверждение высоконравственной позиции, в способности к сопереживанию. Главный показатель нравственности человека – его дела, поступки, действия, то, насколько он руководствуется в них нравственными критериями.

Безусловно, указанные проявления по-разному выражаются у учащихся разного возраста, так как находятся в процессе становления, развития. Поэтому используются различные формы изучения школьников начальных, подростковых и старших классов. Если в начальных классах педагог главным образом опирается на результаты собственных наблюдений за детьми, то в подростковом, и особенно в старшем возрасте, появляется возможность все более широко привлекать самих учащихся к этой работе, используя самоанализ и формы изучения друг друга в процессе общественно полезной деятельности и выполнения разнообразных поручений коллектива. Чем более полную и объективную информацию о стремлениях, мотивах и поступках учащихся педагог будет получать от них самих, тем целенаправленнее и эффективнее он сможет строить свою воспитательную работу в классе.

Помогая активу класса достичь намеченных целей, он получает данные о социально значимых мотивах участия школьников в общественной деятельности, о степени развития у них моральной ответственности за порученное дело. Это способствует рациональному распределению поручений, контролю за ходом их выполнения, обеспечению решения практических и воспитательных задач в их единстве.

Большую помощь педагогу в развитии нравственности детей оказывают родители. Привлекая родителей к изучению школьников в процессе нравственного воспитания, следует соблюдать большой такт, поскольку многие отцы и матери склонны к болезненному восприятию мнений о своих детях. Сами родители могут рассказывать классному руководителю об отрицательных фактах в поведении своего ребенка, но не любят, когда делается обобщенный вывод о недостатках в его нравственном развитии. Абсолютное большинство родителей дает своим детям более высокую оценку, чем они сами и другие взрослые. Привлекая родителей к изучению их ребенка, педагог должен постепенно подвести их к осознанию справедливости высказываемых в его адрес замечаний. Тогда у них будет

меньше оснований сомневаться в объективности оценки их ребенка, не возникнет повода упрекать классного руководителя в «выискивании недостатков» у него. Глубокое и всестороннее знание своего ребенка в сравнении с его одноклассниками может стать хорошим подспорьем в организации дальнейшего развития его положительных качеств в семье.

В каждом конкретном случае изучение учащихся и организуемое педагогом нравственное воспитание могут соотноситься по-разному: изучение может предшествовать, сопутствовать или являться завершающим аналитическим моментом разнообразной деятельности в классе. Самая большая сложность для педагога обычно заключается в определении направлений и программы повседневного изучения учащихся, а также в выборе форм текущего учета его результатов. Педагог прекрасно понимает, что изучаться должны те стороны личности, которые проявляются в поступках, поведении учащихся.

Чтобы изучать школьника в процессе нравственного воспитания, необходимо постоянно получать достаточно сложный комплекс сведений об учащихся и условиях их нравственного развития. Обязательным для каждого педагога является постоянный анализ своей педагогической позиции при решении задач нравственного воспитания учащихся, оценка своего стиля деятельности, самоанализ осуществляемого им процесса нравственного воспитания, направленного на выявления стиля отношений с учащимися.

Педагогическая наука накопила большой арсенал средств изучения личности. Среди них многие могут успешно использоваться непосредственно в педагогическом процессе, органически вписываясь в него и приводя к воспитательному результату. Это относится и к педагогическому наблюдению, и к опросу, и к ситуациям с нравственным содержанием, организуемым учителем, и к дискуссионным формам нравственного просвещения.

Каждый педагог ведет педагогическое наблюдение. Сообщая родителям об успехах детей, выступая на собраниях в классе, анализируя свой опыт на педагогическом совете, он базируется на своих наблюдениях за детьми, за их действиями, поступками, взаимоотношениями, мнениями. Но если такое наблюдение ведется стихийно, в поле зрения педагога попадают единичные, случайные факты, и он не может быть уверен в достоверности своих выводов. Научное наблюдение в процессе нравственного воспитания предполагает работу педагогов по определенной программе, составленной с учетом целей данного вида воспитательной деятельности и намеченного результата. Изучая школьников, педагог стремится определить, в какой мере каждый из них овладел моральными нормами и следует им в своем поведении и деятельности.

ДИЗАЙН КАК ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УРОКАХ ТЕХНОЛОГИИ В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ

Реутова И.С.

Научный руководитель: Удникова М.Ю.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Существует несколько точек зрения на определение сущности понятия «дизайн». Рассмотрим наиболее типичные и существенные для нас определения.

Словарь иностранных слов определяет дизайн как: а) художественное конструирование предметов; б) проектирование эстетического облика промышленных изделий. Возможно, дополнительную ясность внесет этимологическая справка: английское слово «design» в одном случае означает «замышлять, проектировать, конструировать», в другом – «замысел, проект, конструкция, чертеж».

Исходя из этого, мы можем определить дизайн как вид деятельности, направленной на создание комфортной и эстетически выразительной предметной среды, наиболее полно удовлетворяющей запросы и предпочтения человека.

Основываясь на анализе различных толкований понятия «дизайн», его адаптированное и, главное, удобное для школы определение дала Л.П.Малиновская: дизайн – это придумывание и создание человеком красивых, удобных вещей и всего окружения.

Мы видим, что во всех определениях, во-первых, отражена активная, преобразующая, творческая сущность «дизайна» и, во-вторых, обращается внимание на то, что это деятельность направлена на разработку и создание гармоничной окружающей среды.

До сих пор в содержании уроков технологии эти две стороны единой деятельности подчас искусственно разделяются: на уроках конструирования работа ведется только над конструкцией с сугубо технической точки зрения, а внешние качества изделия, его выразительность при этом фактически не учитываются; на уроках художественной обработки материалов рассматриваются преимущественно те параметры, которые определяют внешний вид изделия, а его функциональные свойства при этом упоминаются вскользь. Учитывая данное обстоятельство, можно утверждать, что поиски приемлемых путей внедрения дизайнерского образования в практику школы сегодня особенно актуальны: эта деятельность учит мыслить, и чувствовать. И совершенно очевидно, что эта задача наиболее успешно может быть решена именно в рамках предмета «технологии»: именно уроки технологии предполагают изготовление вещей, которые обладают некой полезной функцией и в то же время должны быть

выразительными, красивыми.

Основные принципы дизайна, предлагаемые Конышевой Н.М., в процессе разработки конкретных вещей реализуется через совершенно определенные правила или требования.

1. Важным требованием к разрабатываемой вещи или системе вещей является композиционная целостность, т.е. соответствие части целому. Прежде всего, речь идет о единстве стиля, что обеспечивается единством форм, размеров, материала, технологий и т.д.

Очень важно, чтобы дизайнерское требование соответствия формы и всех деталей изделия его назначению систематически ставилось перед учениками. Это можно делать начиная с первого класса, практически во всех случаях, когда изготавливаются поделки. На пример, выполняя изготовление закладки нужно обратить внимание детей на то, в чем выражена ее целесообразность: закладка должна быть соответствующей длины, толщина ее не должна быть чрезмерной, не должно быть лишних, цепляющихся за страницы деталей и пр., а также закладка должна быть выразительной внешне.

2. Не менее важное требование дизайна – максимальное выявление всех возможностей материала, из которых сделано изделие.

Нужно стремиться «подать» материал, обыграть его качества в изделии наиболее выразительно. Каждый материал обладает своими собственными достоинствами, которые нужно уметь выявить и использовать.

3. Следующие требование дизайна – учет при разработке изделия декоративных, психологических, физиологических и прочих возможностей цвета.

В художественных конструкциях, в декоративных вещах чаще всего уместны условные тона, но именно их использование вызывает у детей значительные трудности. Они обычно стремятся выбирать цвет в соответствии с шаблонными представлениями о его «правильности», например, лисичка обязательно должна быть рыжей.

Учителю самому придется предъявить более строгие требования к тем образцам, которые демонстрируются на уроке. Следует, приучать школьников смелее использовать условный цвет в изделиях. С этой целью иногда полезно создавать специальные ситуации, в которых ребенку приходится искать такой цвет. Например, нужно выполнить аппликацию «Букет», изображающую цветы и листья; учитель специально дает детям для фона бумагу зеленого цвета, чтобы они не торопились по привычке вырезать зеленые листья, а пытались найти другое решение. Нужно чаще предоставлять школьникам возможность самостоятельного выбора цвета и отказаться от излишнего навязывания и диктовки в этом отношении.

4. Еще одно важное дизайнерское требование – уместность украшений на предмете.

Любая отделка никогда не должна «мешать глазу наслаждаться»

формой предмета. Наоборот, она должна подчеркивать строение формы и составлять с ней целое. Украшение не должно казаться попавшим случайно на предмет. Оно должно быть так крепко связано с ним, чтобы без него вещь казалась хуже, была бы не так выразительна.

Подводя итог краткой характеристике основных правил дизайна, можно сказать, что оптимальную функциональность вещи обеспечивают форма, цвет, материал и декор, который разрабатывается в соответствии с основными функциями изделия. Если такого соответствия нет или оно как-то нарушено, вещь утрачивает свою гармоничность.

Младшие школьники в силу своей особой эмоциональной отзывчивости обычно достаточно глубоко чувствуют психологическую природу дизайнерских требований, что надо учитывать в построении учебного курса.

Формы организации работы по выполнению требований дизайна могут быть различны. Начиная со 2 класса детям можно предлагать целый ряд ситуаций, в которых им придется задуматься об информативности предметной среды. На некоторых уроках ученики осмысливают социально-психологические вопросы преимущественно с точки зрения формальных дизайнерских требований: соответствие вещи окружающей обстановке, единства стиля и т. д. Например, перед лепкой декоративной вазы можно продемонстрировать большой зрительный ряд и обратиться к ученикам со словами: «Все эти сосуды предназначены для цветов. Посмотрите, какие они разные! Ведь не любой букет можно поставит в любую вазу и не всякую вазу – в какую угодно комнату. Не так ли? Рассмотрите рисунки и скажите, в какую из этих ваз лучше поставить розы, а в какую – ноготки? Почему? Какие еще цветы подойдут для каждого из ваз?»

Что касается последующей предметной деятельности, то она специально задается таким образом, чтобы ученики не отвлекались от полученной информации, а продолжали ее активно и детально осмыслять и использовать в практической работе.

Большинство уроков технологии должны быть разработаны таким образом, чтобы школьники через практическую деятельность решали конкретные дизайнерские задачи.

Библиографический список

1. Конышева Н.М. Методика трудового обучения младших школьников: [Текст]/ Н.М Конышева. – М.: издательский центр «Академия», 1999. –192с.
2. Малиновская Л.П. Вопросы формирования дизайнерского мышления на уроках изобразительного искусства в начальных классах. [Текст]/ Л.П. Малиновская. – М.,1993. –85 с.
3. Популярная художественная энциклопедия. – М.,1986. – 173 с.

**ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОЗИЦИИ
СТУДЕНТОВ С ВНЕДРЕНИЕМ ПРОЕКТНОГО МЕТОДА
ТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА
«СТУДЕНЧЕСКИЙ ТЕАТР МОДЫ»**

Попова Е.В.

Научный руководитель: Зырянова Р.С.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Становление новой генерации высококвалифицированных выпускников вузов, обладающих высокой общей и профессиональной культурой, является одним из стратегических ориентиров в модернизации высшего образования. Внеучебная деятельность есть неотъемлемая часть воспитательной работы в вузе, столь же приоритетная, как и учебная.

Переход высшего профессионального образования на реализацию компетентностного подхода в подготовке будущих специалистов диктует необходимость поиска новых средств и технологий, что способствует их профессиональному развитию.

Творческая деятельность обладает высоким образовательным потенциалом и обладает многочисленными психологическими возможностями для развития и профессионального становления будущего педагога.

Одним из инновационных образовательных методов является проектный метод обучения, достоинство которого заключается в том, что в его рамках может осуществляться любая деятельность: образовательная, творческая и т.п.

Творческая деятельность определяется как деятельность, в процессе которой человек создает качественно новые материальные и духовные ценности. Особое значение творческая деятельность приобретает в условиях изменения общественной жизни, общественного сознания, ибо только в процессе творчества возникают новые идеи, преодолеваются стереотипы, сдерживающие общественный прогресс, вырабатываются новые подходы к организации жизни. Представляется важным понимание того, что творческое усвоение культуры не сводится к развитию отдельных прикладных способностей, а представляет собой более сложный процесс, связанный с целенаправленным формированием потребности в творчестве, преобразующей всего человека.

Внедрение проектного метода в организацию внеурочной деятельности является одной из задач воспитательной системы факультета дошкольной и коррекционной педагогики и психологии Кузбасской государственной педагогической академии. Так на факультете в рамках концепции профессионального становления личности осуществляется

реализация творческого проекта «Студенческий театр мод».

Механизм реализации проекта основан на интеграции учебной и внеучебной деятельности студентов. Проблема интеграции учебной и внеучебной деятельности студентов представляется нам особенно актуальной, так как создается возможность организации особого воспитывающего пространства образовательного учреждения.

Целью данного проекта является развитие личности будущего педагога через интеграцию учебной и внеучебной деятельности студентов, их творческое самовыражение.

Реализация проекта «Студенческий театр моды» дает студентам возможность самим выполнять функции дизайнера, режиссера-постановщика, хореографа, конструктора-технолога и моделей, позволяет развивать нестандартное творческое мышление и восприятие, приобрести практические навыки создания эксклюзивных моделей.

Проект не имеет детально проработанной структуры совместной деятельности студентов, она только намечается и далее развивается, подчиняясь жанру конечного результата. В ходе реализации проекта результатом творческой деятельности студентов является создание коллекции костюмов, а формой представления результатов проекта – участие в концертной программе факультета в рамках фестиваля непрофессионального студенческого творчества «Студенческая весна КузГПА».

Выделяя предметно-содержательный аспект типологии, наш проект можно отнести к монопроекту. Однако, несмотря на то, что проект проводится в рамках одного учебного предмета «Теория и методика развития детского изобразительного творчества», работа над монопроектом предусматривает применение знаний из других областей, например, искусствознания, музыковедения, актерского мастерства, хореографии, психологии, педагогики и др.

Координация проекта носит открытый характер. Деятельность преподавателя приобретает вектор координатора проекта и предполагает ненавязчивое направление работы участников, организацию отдельных этапов проекта, деятельность отдельных студентов.

Проект «Театр моды» носит долгосрочный характер. Работа над проектом начинается со студентами дневного отделения на 2 курсе (4 семестр) и завершается на 3 курсе (5,6 семестры). Таким образом, проект реализуется на протяжении почти полутора лет.

«Театр моды» – это коллективный проект, так как в нем принимают участие все студенты дневного отделения, изучающие данный учебный предмет. При этом группа студентов изначально делится на команды, состоящие из 3-5 человек.

Проект «Театр моды» с каждым годом развивается, это связано с расширением ресурсной базы: расширяются связи на уровне различных учебных заведений, участие в проекте принимают не только студенты, но и

учащиеся и воспитанники базовых дошкольных, школьных и специальных (коррекционных) образовательных учреждений.

Результатом внешней итоговой оценки проектов является участие в конкурсной концертной программе факультета ДиКПиП в рамках фестиваля студенческого непрофессионального творчества «Студенческая весна КузГПА» и участие во втором туре конкурса отдельных творческих коллективов и исполнителей в направлении «Театр моды». В течение 5-ти лет за время реализации проекта «Театр моды» было разработано 4 коллекции: «Зонтики», «Цветы», «Садко» и «Зима».

Подводя итог вышесказанному, стоит отметить, что в ходе реализации проекта «Студенческий театр моды» наблюдается:

1) повышение у студентов уверенности, самореализации и рефлексии, через проживание «ситуации успеха», где не на словах, а на деле студент чувствует себя значимым, нужным, успешным, способным преодолевать различные проблемные ситуации; через осознание себя, своих возможностей, своего вклада, а также личностного роста в процессе выполнения проектного задания;

2) формирование коммуникативных умений и навыков саморегуляции, в том числе развитие коммуникабельности, осознание значимости коллективной работы для получения результата, роли сотрудничества, совместной деятельности в процессе выполнения творческих заданий;

3) развитие способностей к гибкому использованию психолого-педагогических знаний и приобретение опыта творческой проектной деятельности;

4) повышение степени удовлетворенности студентов выбранной профессией;

5) повышение конкурентоспособности выпускника факультета.

УДК 376.2.035.3:378

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОЗИЦИИ СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ СОЦИАЛИЗАЦИИ ДЕТЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ В ВОСПИТАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО ВУЗА

Перчаткина Е.А.

Научный руководитель: Ковылова Е.В.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Приоритетной целью модернизации образования является обеспечение высокого качества Российского образования, которое не сводится только к обученности как набору знаний и навыков воспитанников, учащихся, студентов, но связывается с воспитанием, понятием «качество жизни»,

раскрывающимся через такие понятия как «здоровье», «социальное благополучие», «самореализация», «защищенность». Данный процесс приводит к формированию самостоятельной, ответственной и социально мобильной личности, способной к успешной социализации в обществе и активной адаптации на рынке труда.

Число детей с проблемами в развитии из года в год возрастает в связи с ростом факторов риска. По данным Министерства образования и науки РФ, 85% детей дошкольного и школьного возраста нуждаются в помощи медицинского, психологического или коррекционно-педагогического характера. Для более полноценного развития ребенка с ограниченными возможностями здоровья важно расширение границ его жизненного пространства, однако особенности детей с ограниченными возможностями здоровья препятствуют спонтанному складыванию отношений и взаимодействий с обществом.

Педагоги в специальных коррекционных образовательных учреждениях выступают преимущественно как трансляторы учебной информации и не задумываются о развитии форм и уровней взаимодействий детей с ограниченными возможностями здоровья с обществом. На ограничения, обусловленные нарушением развития, накладываются ограничения, связанные с социально-психологическими условиями жизнедеятельности (негативные стереотипы и установки по отношению к детям с особыми образовательными потребностями).

Современные тенденции в системе образования определяют необходимость педагогического сопровождения детей с особыми образовательными потребностями в интегрированном образовательном пространстве. В последнее десятилетие внимание общественности все больше привлекает проблема интегрированного и инклюзивного обучения детей с ограниченными возможностями здоровья. Это нашло свое отражение в проекте стандарта высшего профессионального образования, где в качестве профиля подготовки выделяется такое направление, как учитель инклюзивного обучения.

Все вышеперечисленное подчеркивает актуальность данной темы, делая проблему интеграции детей с ограниченными возможностями здоровья в общество одной из центральных в специальной педагогике и психологии.

Проанализировав работы Н.Н. Малофеева, выделяющего пять этапов эволюции отношения общества и государства к лицам с отклонениями в развитии, и определяющего современный этап как переход от изоляции к интеграции, были выделены форма и тип интеграции, наиболее подходящие для решения поставленных задач.

На факультете дошкольной и коррекционной педагогики и психологии Кузбасской государственной педагогической академии проводится работа в рамках временной формы интеграции, предполагающая объединение детей с ограниченными возможностями здоровья, в зависимости от уровня

психофизического, речевого развития и сформированности навыков самообслуживания со студентами. Один-два раза в неделю осуществляется совместная работа в различных творческих группах (вокальных, хореографических, театральных, изобразительного творчества) и один раз в месяц проводятся различные мероприятия воспитательного характера (творческие отчеты, концерты, проекты). Таким образом, данный вид интеграции можно отнести к социальной, предполагающей снятие социальной дистанции, равноправное партнерство в деятельности, субъект-субъектные отношения в общей группе студентов и детей с ограниченными возможностями здоровья.

Создание единой творческой и социальной среды, в которой осуществляется совместная деятельность детей с ограниченными возможностями, студентов и преподавателей факультета дошкольной и коррекционной педагогики и психологии позволило создать открытую воспитательную среду факультета, которая способствует:

- включению студентов в профессиональную социально-значимую деятельность, позволяющую формировать компетенции педагога-дефектолога;
- интеграции детей с ограниченными возможностями здоровья в воспитательную среду факультета.

Проект по педагогическому сопровождению детей с ограниченными возможностями здоровья реализуется уже третий год. В ходе реализации данного проекта и по его результатам можно судить не только о профессиональном, но и духовном росте участников. С каждым годом увеличивается количество творческих номеров, поставленных детьми совместно со студентами-волонтерами, все больше студентов факультета хотят работать с детьми с ограниченными возможностями здоровья, также прирастает контингент преподавателей, вовлеченных в творческую деятельность, возникает больше творческих идей.

В дальнейших перспективах проекта предполагается:

- расширение категорий детей, участвующих в проекте;
- расширение территории реализации проекта в пределах Южно-Кузбасского региона (предполагается охват образовательных учреждений гг. Белово, Киселевска, Междуреченска);
- перенос опыта взаимодействия в творческой деятельности на другие направления работы во внеучебной деятельности (например, предметные олимпиады, конкурсы профессионального творчества).

Реализация данного проекта позволила сформировать у студентов факультета профессионально-значимые личностные качества, начальные педагогические умения (целеполагание, планирование собственной педагогической деятельности, работы в коллективе, рефлексии, создания единого воспитательно-образовательного пространства) и преодолеть негативные установки по отношению к лицам с ограниченными возможностями здоровья.

Интеграция детей с ограниченными возможностями здоровья позволила повысить уровень их социокультурной адаптации: сформировать положительное отношение к обществу, выработать навыки адекватного социального поведения, в полном объеме реализовать собственный творческий потенциал. По отношению к нормально развивающимся детям и подросткам, интеграция способствовала формированию у них терпимости к психическим и физическим недостаткам лиц с ограниченными возможностями здоровья, чувства взаимопомощи и стремления к сотрудничеству. В конечном итоге это привело к повышению толерантности к данной категории детей.

Зная о нарушениях только в теории и обладая небольшим количеством практики, студенты в работе с детьми с ограниченными возможностями здоровья в рамках данного проекта имели возможность применить свои знания на практике и сделать собственные выводы. Так студенты отмечали, что самым ярким впечатлением и открытием для них оказалось то, что ребята с ограниченными возможностями здоровья очень талантливы и терпеливы.

Об успехе проводимой работы, безусловно, говорит тот факт, что с каждым годом увеличивалось количество положительных отзывов о работе, как со стороны детей, так и со стороны руководства образовательных учреждений, значительно возрос уровень творческих номеров с участием детей, увеличился контингент ребят и учреждений, желающих сотрудничать с факультетом. В целом больших трудностей в реализации проекта не возникло. Однако в дальнейшем, на наш взгляд, необходимо учитывать то, что студенты разных курсов и специальностей имеют различный уровень теоретической подготовки и практического опыта во взаимодействии с данной категорией детей. Это вызывает у студентов некоторые трудности при организации работы и учете особенностей развития детей.

УДК 371.315.7

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИТ-КОМПЕТЕНЦИЙ СТАРШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Осокина О.М.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Актуальность формирования информационно-технологических компетенций (ИТ-компетенций) обусловлена тем, что переход на компетентностное образование является основополагающим в новом поколении образовательных стандартов, и перед образовательными учреждениями встал вопрос подготовки учащихся, обладающих не просто знаниями, умениями и навыками, а набором компетенций в определенных областях деятельности.

В данной работе мы остановимся на особенностях формирования информационно-технологических компетенций старшеклассников.

Решение проблемы формирования ИТ-компетенций школьников не может быть в полной мере достигнуто без учета их возрастных психологических особенностей.

Старший школьный возраст – это период выработки мировоззрения, убеждений и жизненного самоопределения, поэтому к этому возрасту обучающиеся уже овладевают своими познавательными процессами, подчиняя их определенным задачам жизни и деятельности.

В процессе учебной деятельности старший школьник с развитием мышления начинает в большей мере осознать воспринимаемое. Его восприятие становится более плановым, последовательным, преднамеренным и всесторонним [3].

У старшеклассников преобладает формально-логическое, формально-операциональное мышление – это абстрактное, теоретическое мышление, не связанное с конкретными условиями внешней среды, существующими в данный момент [1]. Продолжает развиваться критичность мышления [2, 3].

Дифференцированность интересов определяет избирательность внимания, которая проявляется в том, что при восприятии учебного материала, они стараются оценить значение материала и воспринимать его, опираясь на практическую значимость. Заметно развивается и совершенствуется способность к переключению внимания, что позволяет сформировать умение одновременно слушать объяснения учителя и вести записи, вступать в дискуссии [2].

В старшем школьном возрасте продолжается развитие творческого воображения. Усиливается самоконтроль старшеклассников за деятельностью воображения [3].

В эти годы происходит и совершенствование памяти, увеличение ее объема, в значительной мере меняются способы запоминания. Наряду с произвольной формой запоминания наблюдается широкое применение рациональных приемов произвольного запоминания материала [4]. Дословное заучивание, основанное на повторении, не является в этом возрасте распространенным [5].

Учебная деятельность старших школьников значительно отличается по своему характеру и содержанию от учебной деятельности подростков. Предъявляются более высокие требования к их активности и самостоятельности. Старшеклассники отчетливо осознают, что необходимым условием полноценного участия в будущей трудовой жизни общества является наличный фонд знаний, умений и навыков, полученных в школе, умение самостоятельно приобретать знания, т.е. самообучаться [2]. Поэтому ведущей является учебно-профессиональная деятельность и самообразование [6, 7].

В старшем звене, наряду со смысловой деятельностью, связанной, прежде всего, с постижением смысла жизни, у обучающихся

актуализируются потребности в самосовершенствовании, самоутверждении, самовыражении и самоопределении [8].

В старших классах осуществляется переход к профильному обучению. Образование должно стать более индивидуализированным, функциональным и эффективным. Для этого необходимо создать условия для самоопределения учащихся посредством введения разнообразных курсов по выбору (базовых общеобразовательных, профильных, элективных), основной задачей которых является профессиональная ориентация учащихся; разработка механизмов дифференциации обучения школьников с широкими и гибкими возможностями построения индивидуальных образовательных траекторий [9].

Опираясь на вышесказанное, нами систематизированы основные возрастные особенности старших школьников (психические процессы, ведущие виды деятельности), учет которых, на наш взгляд, влияет на формирование ИТ-компетенций обучающихся этой возрастной группы (таблица 1) и требует изменений в методике.

Таблица 1 – Учет основных возрастных особенностей старших школьников в методике формирования ИТ-компетенций

Возрастные особенности старших школьников	Особенности организации процесса формирования ИТ-компетенций
<i>Психические процессы:</i> Восприятие: становится более плановым, последовательным, преднамеренным и всесторонним	обеспечение условий для продуктивной познавательной деятельности с учетом интересов, наклонностей и потребностей обучающихся; доступность, увлекательность занятий; информационные минутки
Внимание: преобладает избирательность внимания	содержательные занятия; использование интерактивных технологий; практико-ориентированность; вариативность заданий
Память: меняются способы запоминания; наблюдается применение рациональных приемов произвольного запоминания	отсутствие упражнений на заучивание и механическое запоминание; задания, требующие сравнения, смыслового анализа, определения связей; междисциплинарная интеграция; формирование потребностей обучающихся в овладении материалом
Воображение: продолжается развитие творческого воображения; усиливается самоконтроль за воображением	задания на развитие творческого воображения с элементами самоконтроля; самостоятельная работа
Мышление: формально-логическое, формально-операциональное	логические задачи; исследовательская деятельность; индивидуальные задания

Продолжение таблицы 1

Возрастные особенности старших школьников	Особенности организации процесса формирования ИТ-компетенций
<i>Ведущие виды деятельности:</i> учебно-профессиональная деятельность	практико-ориентированность; ориентирование на результат
самообразование	работа в сети Интернет; подготовка рефератов, докладов, сообщений; работа над творческими проектами; подготовка к конкурсам, олимпиадам

При организации воспитательно-образовательного процесса в этой возрастной группе широко использовались разработанные нами мультимедийные презентации, иллюстративные материалы и др., со словесным сопровождением учителя, что позволило задействовать визуальный и аудиальный способы восприятия информации обучающимися. Для закрепления материала разработаны интерактивные тренажеры, создан банк практических заданий и контрольно-измерительных материалов по разделам курса.

С использованием современных информационных технологий занятия проводились по другим дисциплинам, интегрированные и бинарные уроки, которые имеют такие особенности: изложение, исследование проблемы одного предмета находит продолжение в другом; межпредметные связи реализуются в процессе преподавания дисциплин одной образовательной области. Бинарный урок, в отличие от интегрированного, на котором обозначенная тема рассматривается с различных точек зрения средствами нескольких предметов, показывает, как можно использовать знания одной предметной области в другой. Проведение таких уроков способствовало формированию интереса и повышению мотивации к изучению, позволило организовать внимание обучающихся.

Регулярно проводились внутришкольные конкурсы в области информатики и ИКТ, дополнительные занятия по ликвидации пробелов в ЗУН и по изучению основ курса «Информатика и ИКТ», выходящих за рамки школьной программы.

По графику работы кабинета информатики для обучающихся осуществлялся доступ к сети Интернет, при организации которого выделялись ресурсы, максимально полезные школьникам.

Доступ к информационным ресурсам помогал обучающимся подготовиться к урокам, зачетам или экзаменам, ликвидировать пробелы в знаниях и в целях самообразования, что позволило школьникам развивать навыки самостоятельной работы с учебным материалом, аналитическое мышление в условиях работы с большими объемами информации.

Большим спросом у учащихся пользуется форум, размещенный на

школьном сайте. Обучающимся представляется возможность задать вопросы учителям и кураторам школьных компаний и получить учебно-методическую поддержку при работе над индивидуальными творческими проектами, при бизнес-планировании деятельности своих школьных компаний. Общение в международных школьных форумах – хорошая практика при изучении иностранного языка. Одними из часто используемых ресурсов сети Интернет у старшеклассников являются образовательные форумы и работа с электронной почтой.

У обучающихся 10-11 классов большим спросом пользуются виртуальные библиотеки. В них возможно найти литературные источники, которых может не быть в школьных и даже городских библиотеках. Работая с электронными библиографическими базами данных для поиска книг, журналов или газетных статей, школьники убеждаются в преимуществе компьютерного поиска и сохранении результатов поиска в электронном виде.

Интернет открывает большие возможности для обучающихся, которые занимаются научно-исследовательской работой и проектной деятельностью. Они могут принять участие в дистанционных научно-практических конференциях и конкурсах.

В рамках внеучебной деятельности организовывалась также работа в бригаде, в которую входили обучающиеся 5-11 классов. На таких занятиях осуществлялся обмен опытом между обучающимися по заранее выбранной теме. Занятия проводились один раз в месяц. Темы определялись учителями информатики по часто задаваемым обучающимися вопросам, или предлагались школьниками, например, «Создание трехмерных изображений», «Работа с файлами в среде Turbo Pascal», «Спутниковые коммуникации», «Использование Java-скриптов при создании Web-страниц», «Приемы работы в Power Point» и др. Учителю в данном случае отводилась роль наблюдателя или иногда коррективщика.

При организации внеучебной деятельности упор делался на самоорганизацию обучающихся. В каждой четверти для обучающихся 10-11 классов проводились конференции, диспуты, круглые столы и т.п. в области информатики и ИКТ; осуществлялась подготовка к олимпиадам по программированию, конкурсам различного уровня в области компьютерной графики и анимации, по решению логических задач, по архитектуре ПК, устройствам ввода и вывода, по работе с приложениями MS Office и др.

Учет выделенных особенностей старшеклассников и интеграция учебной и внеучебной деятельности школьников при формировании ИТ-компетенций позволили значительно повысить уровень их сформированности.

Библиографический список

1. Шаповаленко, И.В. Возрастная психология (Психология развития и возрастная психология) [Текст]/ И.В.Шаповаленко. – М.: Гардарики, 2005. –

349 с.

2. Крутецкий, В.А. Психология обучения и воспитания школьников. [Текст]/В.А.Крутецкий – М.: Просвещение, 1976. – 303 с.

3. Подласый, И.П. Педагогика: учеб. для студентов высших пед. учеб. заведений [Текст]/ И.П. Подласый. – М.: Просвещение, 1996. – 432 с.

4. Якобсон, П. М. Психология чувств и мотивация [Текст] / П.М. Якобсон - М., 1998. – 304 с.

5. Лебедев, О.Е. Новое качество школьного образования: возможности современной школы [Текст] /О.Е.Лебедев, А.Н.Бакушина, Н.И.Неукоева. – СПб.: АППО, 2003. – 154 с.

6. Зимняя, И.А. Педагогическая психология. [Текст]/И.А.Зимняя. - Ростов-на-Дону: Феникс, 1997. – 480 с.

7. Кулагина, И.Ю. Возрастная психология: Полный жизненный цикл развития человека [Текст]/ И.Ю.Кулагина, В.Н.Коллюцкий. - М.: ТЦ «Сфера», 2001. – 464 с.

8. Симонов, П.С. Мотивированный мозг [Текст] /П.С.Симонов. – М.: Наука, 1987. – 246 с.

9. Акулова, О.В. Современная школа: опыт модернизации [Текст]/ О.В.Акулова, С.А.Писарева, Е.В.Пискунова, А.П.Тряпицына //Под общ. ред. А. П. Тряпицыной. – СПб.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2005. – 290 с.

УДК 376.36.018.26

**ПРОДУКТИВНАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧИТЕЛЯ –
ЛОГОПЕДА С РОДИТЕЛЯМИ В КОРРЕКЦИОННО –
РАЗВИВАЮЩЕМ ОБУЧЕНИИ ДЕТЕЙ СТАРШЕГО
ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА С НАРУШЕНИЕМ РЕЧИ**

Ступак Л.В.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

Чуть Н.В.

*Детский сад № 173
г. Новокузнецк*

В последние годы значительно возрос процент детей с речевыми нарушениями. В процессе формирования правильной речи большое место должна занимать семья. Сегодня потенциальные возможности семьи претерпевают серьезные трансформации. Педагоги отмечают снижение ее воспитательного потенциала, изменение роли семьи в процессе первичной социализации ребенка (Н.А.Андреева [1], Ю.В.Микляева [4]). Современным родителям приходится нелегко из-за нехватки времени, занятости, недостаточной компетентности в вопросах дошкольной педагогики и

психологии.

С точки зрения теории систем, сама семья является живой системой, которая имеет свою структуру и выполняет определенные функции. Для семьи, воспитывающей «особого» ребенка, важными являются такие функции, как коррекционно-развивающая, компенсирующая и реабилитационная (Т.Б.Филичева, Г.В.Чиркина [5]). Понимание семьи как системы приводит в свою очередь к пониманию необходимости применения комплексного подхода к организации психолого-педагогической коррекции отклонений в развитии детей (Г.В.Барина [2]).

Успех коррекционной работы во многом зависит от той позиции, которую занимают родители. В силу тех или иных причин, отношение родителей к своим детям неоднозначно. С позиции отношения к воспитанию и обучению ребенка выделяют три группы родителей: активные, пассивные, безразличные (Л. М. Зальцман). Познакомившись с данной классификацией, можно сделать вывод, что отношение родителей к воспитанию и обучению детей является условием успешности в целом всей коррекционной работы. Даже самая тщательная работа специалистов не даст положительной динамики, если она будет строиться без совместной помощи родителей или лиц, их замещающих. В большинстве случаев, родителям, не получившим специальную подготовку, очень трудно оценить возможности ребенка и возникшую психолого-педагогическую проблему.

Сотрудничество со специалистами необходимо не только для получения конкретных навыков и умений, но и для личностного роста самих родителей, которые становятся равноправными партнерами педагогов. К наиболее важным предпосылкам организации работы с родителями относят:

- инновационный климат педагогической деятельности, который допускает выбор действий, инициативу, свободное высказывание идей, возможность экспериментирования и творчества;
- поддержка со стороны руководства;
- сотрудничество с руководителями творческих объединений;
- мотивация родителей и умение вовлечь их в работу для достижения согласованных целей;
- хороший контакт и эффективное взаимодействие с родителями через создание доверительной обстановки, устраняющей неопределённость и неуверенность в отношениях (Т. В. Витовская, Н. А. Голенкова [3, с. 238]).

Цель данной модели состоит в организации продуктивного взаимодействия учителя-логопеда и родителей, как одного из важных условий полноценного речевого развития дошкольника.

Понятие «взаимодействие с семьей», нами рассматривается, не просто как работа с семьей, а как признание потенциала семьи в коррекции речевых нарушений одним из приоритетных. Взаимодействие с родителями предполагает решение следующих задач:

- определить механизм взаимодействия учителя-логопеда с родителями;

- расширить знания родителей по преодолению недостатков речи у ребёнка;
- обучить родителей элементарным приёмам коррекционной и воспитательной работы;
- координировать усилия родителей в преодолении речевых нарушений и сопровождение качества проведения ими речевой работы с детьми.

В ходе нашей работы были определены пути для преодоления трудностей речевого развития в условиях взаимодействия учителя-логопеда и родителей детей с нарушением речи:

- обеспечение единства целей, задач и содержания совместной коррекционной работы учителя-логопеда и родителей;
- установление и последовательное поддержание эмоционально-положительных взаимоотношений участников коррекционного процесса в системе педагог-ребенок-родитель.

Реализация продуктивного взаимодействия учителя-логопеда с родителями ребенка, имеющего недостатки речи осуществляется в следующих направлениях: диагностико-аналитическое, информационно-просветительское, организационно-деятельностное.

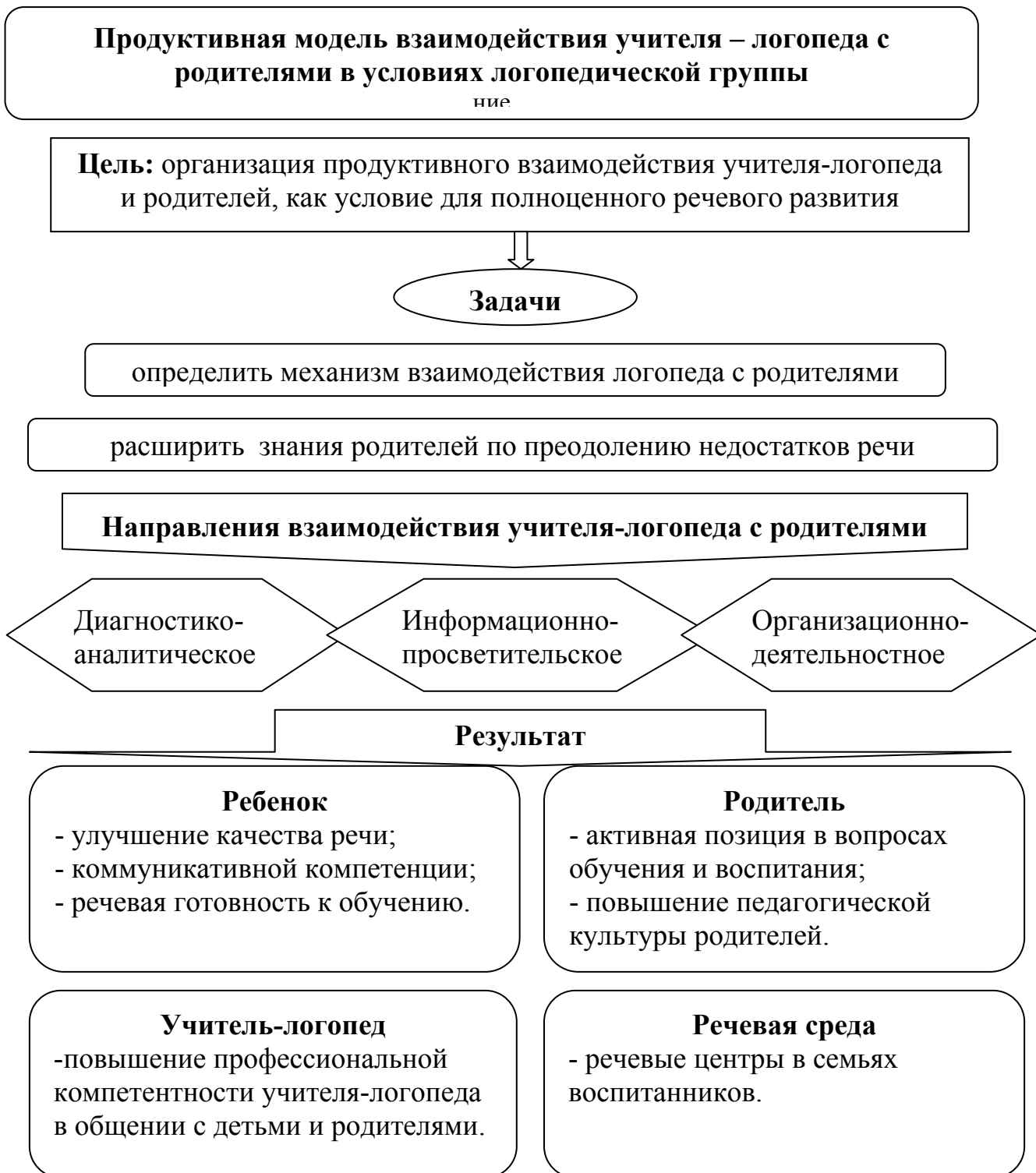
Методы *диагностико-аналитического* направления (анкетирование, беседы, «вечера-рефлексии») выявляют трудности, с которыми сталкиваются родители в вопросах обучения и воспитания. Первичная диагностика показала, что лишь отдельные родители осознанно занимаются с детьми дома. У большинства же этот процесс происходит стихийно. Кроме того, большие затруднения испытывают родители в самой организации такого участия. Причин этому много: недостаток времени, несогласованность требований самих взрослых, отсутствие у них достаточных психолого-педагогических знаний и т. д.

Информационно-просветительская работа варьируется в зависимости от конкретных проблем. Приобретенные знания помогают родителям глубже познакомиться с проблемами речевого развития своего ребенка, подкрепить интуитивные знания практикой, разрешить сложные ситуации. Приоритетом этого направления является использование активных форм работы с родителями: родительские собрания, консультации, семинары-практикумы, тренинги, практические занятия для родителей. Особая роль в повышении педагогической культуры родителей отведена наглядной информации, она направлена на ознакомление родителей с задачами, содержанием, методами коррекции речи в дошкольном образовательном учреждении.

Организационно-деятельностное направление даёт возможность увидеть изнутри проблемы своего ребёнка, апробировать разные подходы в коррекционно-развивающем обучении. В рамках детско-родительских проектов используются традиционные и инновационные формы сотрудничества: организационно-деятельностная игра, собрание-диспут, родительский лекторий, семинары-практикумы, библиотеки и книжные

«лавки» для родителей (листочки, брошюры, памятки), видео показ занятий, электронные презентации, совместные занятия детей и родителей.

Данный опыт позволил создать инновационную модель взаимодействия учителя-логопеда с родителями в коррекционно-развивающем обучении.



Библиографический список

1. Андреева Н.А. Социальное партнерство ДОУ и семьи / Н.А. Андреева // Воспитание и обучение детей с нарушениями развития. – 2005. –

№ 6. – С. 63-64.

2. Барина Г.В. Использование потенциала семьи в системе коррекционного воздействия на ребенка / Г. В. Барина // Логопед в детском саду. – 2004. - № 1. – С. 70-74.

3. Витовская Т.В., Голенкова Н.А. Семинар-практикум «Счастливые родители – счастливые дети» как форма социального партнёрства / под ред. Г.А. Вержицкого, Н.Г. Стрикуна, Е.С. Щеголенковой // Инновационная практика: вклад в развитие муниципальной системы образования: материалы XI городских Дней науки, 15-19 февраля 2010г. – Новокузнецк: МАОУ ДПО ИПК, 2010 – С. 238-242.

4. Микляева Ю.В. Активизация работы с родителями детей с общим недоразвитием речи / Ю.В. Микляева // Дефектология. – 2001. – № 4. – С. 77-80.

5. Филичева Т.Б., Чиркина Г.В. Обучение и воспитание детей с общим недоразвитием речи в старших группах специального детского сада / Т.Б. Филичева, Г.В. Чиркина // Дефектология. – 1986. – №3 – С. 50-55.

6. Якобсон С.Г. Взаимоотношения детей в совместной деятельности / ред. – составители С.Г. Якобсон, Ф.Т. Михайлов // Взаимоотношения детей в совместной деятельности и проблемы воспитания: (Сборник научных трудов) НИИ общей педагогики АПН СССР. – М., 1976. – С. 41-59.

УДК 376.5

ВОСПИТАНИЕ ДЕТЕЙ С СИНДРОМОМ ДЕФИЦИТА ВНИМАНИЯ С ГИПЕРАКТИВНОСТЬЮ

Сомова Л.В.

*Средняя общеобразовательная школа № 107
г. Новокузнецка*

Проблемы детей, имеющих нарушения поведения и связанные с ними трудности обучения, в настоящее время особенно актуальны. Постоянно возбужденные, невнимательные, непоседливые и крикливые, такие дети приковывают к себе внимание учителя, которому необходимо следить, чтобы они сидели спокойно, выполняли задания, не мешали одноклассникам. Эти школьники на уроке постоянно заняты своими делами, их трудно удержать на месте, заставить выслушать задание и тем более выполнить его до конца. Учителя они «не слышат», все теряют, все забывают. Они неудобны в силу своей чрезмерной активности и импульсивности, как дома, так и в школе. Современная школа представляет собой систему норм, правил, требований, регламентирующих жизнь ребенка, поэтому можно сказать, что существующая система обучения недостаточно приспособлена к работе с гиперактивными детьми. В связи с этим в последние годы проблема эффективности обучения гиперактивных детей

становится все более актуальной и обсуждаемой среди педагогов, психологов, специалистов в области медицины. Так, еще несколько лет назад в начальных классах гиперактивных детей было по одному - два в классе, а сейчас в эту группу попадает уже 20 – 30% учащихся. И этот процент постоянно растет. В работе с такими детьми важно взаимодействие семьи и школы. Чем больше родители знают о проблемах гиперактивного ребенка, тем больше вероятности, что они обратятся к специалистам, и дети получают квалифицированную помощь невропатолога, психиатра, психолога.

Главный вопрос, на который хотели бы получить ответ и педагоги, и родители «непоседливых», «невнимательных», «непослушных» детей, – «не хочет» или «не может» ребенок вести себя так, как требуют взрослые? Именно от ответа на этот вопрос чаще всего зависит отношение к ребенку и проблемам. К сожалению, больше 70% родителей и 80% педагогов считают, что ребенок должен «быть послушным», должен «уметь себя вести», должен быть внимательным, старательным и т.п. Причем «послушание» (которое понимается как беспрекословное подчинение требованиям взрослых) часто рассматривается как самое важное в поведении ребенка. Тихий, малоактивный, сидящий часами со своими игрушками ребенок не мешает и, как правило, не вызывает тревоги, несмотря на то что у него может быть немало проблем, а вот шумный, беспокойный, много говорящий, постоянно требующий внимания – утомителен, нередко раздражает взрослых и вызывает беспокойство. Особенно сложно этим детям в коллективе, при четко организованном режиме, в системе достаточно жестких требований.

Что же такое гиперактивность, или синдром дефицита внимания? Синдром дефицита внимания с гиперактивностью (СДВГ) в последней медицинской квалификации определен как нарушение психического здоровья. Это значит, что ребенок, даже если очень хочет, не может изменить свое поведение по желанию взрослых. Необходима специальная тактика работы с таким ребенком, а иногда и лечение. СДВГ, пожалуй, самая распространенная форма нарушения поведения. В настоящее время причины СДВГ изучены недостаточно. Исследователи рассматривают различные причины его возникновения, считая, что, скорее всего, это компенсированное сочетание разных неблагоприятных факторов (органические повреждения мозга, патологии беременности и родов, тяжелых заболеваний и нарушений развития в первый год жизни, влияния экологии и т. п.). Затруднена и диагностика синдрома. Как правило, для этой цели используются специальные опросники для родителей, однако они не всегда дают объективную информацию. В последние годы для диагностики СДВГ используются специальные методы изучения функционирования мозга детей. Для того чтобы родители имели представление о том, какие нарушения поведения ребенка характеризуются как невнимательность, гиперактивность и импульсивность, следует ознакомить их с классическим описанием этих симптомов.

Симптомы невнимательности: ребенок недостаточно внимателен к

деталюм; с трудом удерживает внимание; создает впечатление, что не слушает говорящего; не может довести дело до конца; с трудом организует свою деятельность; избегает выполнения задания; теряет предметы; отвлекается на внешние раздражители; страдает забывчивостью.

Симптомы гиперактивности проявляются в том, что ребенок часто дрыгает руками или ногами, крутится; не может усидеть на месте, когда это требуется; чрезмерно разговорчив; носится и лезет куда-либо, когда это не разрешается; с трудом может тихо играть; всегда «заведен», «как будто внутри мотор».

Симптомы импульсивности: выпаливает ответы; с трудом дожидается своей очереди; прерывает других, вмешивается в чужой разговор.

Наличие у ребенка, по крайней мере, восьми из выше перечисленных симптомов, которые постоянно наблюдаются в течение как минимум шести месяцев, являются основанием для диагноза «СДВГ». У родителей гиперактивного ребенка обычно двойственные чувства к нему – это раздражение и жалость: жалость оттого, что их малыш настолько отличается от окружающих детей, что это зачастую кажется проявлением болезни; и раздражение оттого, что такой ребенок требует к себе повышенного внимания, которое, в силу ряда причин, родители не могут ему дать. Главным условием адаптации в коллективе детей, в семье, в обществе в будущем, является особая организация отношений с гиперактивными детьми в школе и дома. Взрослые такому ребенку должны обеспечить эмоциональное благополучие. Отсутствие успеха в учебе, общении со сверстниками делает их замкнутыми, агрессивными. Если вы сумели найти ключик к ребенку и направили его энергию в необходимое вам русло, безусловно, он преодолеет основные негативные моменты, связанные с гиперактивностью. В противном случае родителям следует быть готовыми к самым неприятным и непредсказуемым сюрпризам, потому что их ребенок не только в начальных классах школы, но и будучи подростком может стать неуправляемым и навряд ли адаптируется к нормам общества, в котором ему надо будет жить. Именно поэтому нужно убедить родителей как можно раньше обратиться за советами при воспитании гиперактивного ребенка к специалистам.

Успех в адаптации ребенка с СДВГ в школе, коллективе зависит от взрослых, их терпимости и доброго отношения к нему. Среди гиперактивных детей много талантливых и успешных в будущем людей, которые принесут пользу обществу, будут иметь свои семьи, найдут свой путь в жизни.

Педагоги могут предложить родителям анализ педагогических ситуаций и дать советы в воспитании гиперактивных детей. Эти советы могут быть следующими:

- Узнать причину гиперактивности ребенка. Проконсультироваться с нужным специалистом: болезнь это или нет, следствием каких причин это является.
- Если гиперактивность обусловлена болезнью, необходимо

выполнять все предписания врача и правильно дозировать лекарственные средства, не прерывать лечение, даже если состояние ребенка улучшилось.

- Все то, что может вызвать в доме и в классе «любопытность» ребенка, последствием которой будет детский травматизм, родители должны убрать хотя бы из поля зрения.

- Независимо от того, нужны лекарства вашему ребенку или нет, главное – это общение с ним, адаптация к дальнейшей жизни. Очень важно придерживаться меры воспитательных воздействий, системы и методик их осуществления.

- Любое разногласие в семье и в школе в вопросах воспитания такого ребенка усиливает его отрицательные качества. Поэтому и между членами семьи, и между родителями и педагогами не должно быть недосказанности, непонимания.

- Постарайтесь продумать режим для малыша до мелочей. Старайтесь следовать режиму. Пусть ваш ребенок четко знает, когда он должен встать, поесть, выучить уроки, пойти гулять, играть с друзьями. Сами не засиживайтесь в гостях.

- Игра для вашего ребенка важнее разных медикаментов, вернее, главное лекарственное средство. Не жалейте времени на игры с ребенком.

- Старайтесь приобщить ребенка к подвижным и спортивным играм, в которых можно разрядиться от бьющей ключом энергии.

- Учите его правилам игры и соблюдению условий. Ребенок должен научиться планировать свою игру, чтобы планирование важнейших дел потом смогло войти в привычку.

- Чтобы выработать у гиперактивного ребенка хоть какую-то усидчивость, необходимо приучать его играть помимо шумных игр в тихие настольные: конструктор, мозаику, лото, домино и т. п. Они учат концентрировать внимание, что очень важно для обучения в школе.

- Гиперактивного ребенка можно отвлечь от «двигательной бури» рисованием и чтением любимых книг, рукоделием.

- Не раздражайтесь, если ваш ребенок все делает наоборот. Спокойно повторите ему снова свое задание, объясните суть и покажите еще раз.

- Запомните, что все старания гиперактивного ребенка и даже слабые попытки что-то сделать, о чем вы просили, необходимо сразу поощрять, даже если они не имеют ожидаемого результата.

- Чтобы создать условия для концентрации внимания гиперактивного ребенка во время его деятельности, необходимо убрать лишнее, то, что может попасть ему на глаза и отвлечь его.

- Просмотр телевизора необходимо ограничить до минимума. Ни в коем случае малыш не должен видеть фильмы ужасов и криминальные истории с насилием.

- Не надо приглашать большое количество гостей и брать ребенка в шумные компании.

- Учите его сдерживать «бурные эмоции» и постарайтесь не

выплескивать свои. Запомните, что ребенок подражает вам.

- Пытайтесь погасить конфликты, в которые замешан ваш ребенок, с первой искры. Не ждите, когда дело пойдет слишком далеко, не бойтесь лишний раз принести извинения.

- Будьте последовательны и в наказаниях, и в поощрениях ребенка. Не забывайте, что наказание словесной, телесной агрессией обычно вызывает идентичную ответную реакцию малыша. Эффективнее наказывать его лишением свободы действий.

- Если есть возможность, повремените с оформлением ребенка в школу. Отсроченное обучение – еще один шанс подготовить его нервную систему к школьному режиму.

- Выберите класс с небольшим наполнением, программа не должна быть повышенного уровня сложности. Умерьте свои амбиции.

- Воспитывая ребенка в семье, соблюдайте принцип единства воспитательных воздействий, т.е. не как придется, как вздумается каждому, а выработайте совместные действия, правила.

- Давайте задания, которые он сумеет сделать или подробно инструктируйте его. Непосильное задание спровоцирует эмоциональную вспышку.

- Не поощряйте ребенка чрезмерно, не давайте понять, что жалеете его, не балуйте его.

Таким образом, можно сделать следующий вывод, чтобы ребенок поверил в свой успех, в возможность преодоления проблем, в это должны поверить взрослые. Если обратиться к сказке Г.-Х. Андерсона «Гадкий утенок», то можно увидеть, что в ней поднимаются проблемы толерантного отношения к людям, непохожих на нас, на общепринятые образцы и нормы. Так в облике «гадкого утенка» мы можем пропустить «прекрасного лебедя». Не научившись сами быть терпимыми и гуманными, мы не воспитаем такими наших детей.

УДК 378.147:159.9

ДИАЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД В ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ-ПСИХОЛОГОВ

Устинова О.А.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

В современный период времени, стандартный подход рассматривает задачи образования в формировании знаний, умений, навыков, необходимых для жизни и деятельности. Этот подход навязывается системой контроля в образовании. А.А. Орлов отмечает, что в высшей школе сохраняется традиционный, устаревший взгляд на педагогическую профессию, в

частности на подготовку педагога-психолога: «В педагоге видят, прежде всего, учителя-предметника, ориентированного на знаниевую модель образования, формирование ЗУНов, передачу определённого объёма «культурной собственности» [8,С.1].

В такой системе жёстких ориентиров «человек как ценность отсутствует вовсе, господствует «средственное» прагматическое отношение и к образованию и к человеку». Идеологизированное образование в качестве ценностей и целей выделяет «идеал абстрактного человека, который подменяет подлинность и целостность действительного ребёнка, подростка, юноши» [4,С.163].

Как показали наши исследования, студенты, готовящиеся стать детскими психологами, зачастую слабо представляют себе особенности будущей работы. Для многих характерны традиционные стереотипы по отношению к ребёнку как объекту приложения полученных знаний. От такого специалиста уходит «живое мировоззрение» [7,С.195].

Ребёнок, имеет только одну возможность обнаружить в себе человека, когда он чувствует, что любим. По мнению Н.Я. Большуновой «любовью познаётся другой человек, в том числе, ребёнок, любовью, как лучом, высвечивается в другом его истинная индивидуальность, его действительные возможности, его настоящее «Я» [3,С.9].

«Любовь – интимное, глубокое чувство, устремлённое на другую личность, человеческую общность или идею, страстное и волевое утверждение бытия предмета любви... Это прежде всего, видение индивидуальности другого человека, переживание его уникальности и неповторимости» [9, С.514].

Научиться любить каждого ребёнка – «очень трудная задача» [3]. Это и сложность и проблема педагогической деятельности – «обладать способностью любить детей... именно в этом – педагогическое призвание». «Педагог – это тот, кто призван к любви к детям» [3, С.9].

Именно такие отношения «любви», «близости», «сотрудничества» являются условием развития ребёнка. Эрик Бёрн определяет «близость» как «спонтанное, свободное от игр чистосердечное поведение человека, осознающего окружающее, освобождено, эйдетически воспринимающего мир глазами неиспорченного ребёнка, который со всей искренностью живёт в настоящем» [3, С.155].

Но, как известно, «субъектом может быть тот, кто постоянно находится в отношениях субъектности с другими людьми» [3, С.7]. Научить будущих психологов выстраивать субъектные отношения с детьми мы попытались через проведение курса «Психология развития». Обучение реализовывалось нами средствами диалога.

Свободная коммуникация в диалоге предполагает «общение свободных личностей в связи с существенными, внутренне значимыми вопросами жизни. В диалоге сходятся две точки зрения, два голоса» [10,С.8]. Участники диалога находятся в позиции эстетической вневходимости, «при

которой клиент – его личность, обстоятельства жизни, его внутренний мир – выступают как предмет понимания и отображения» [10, С.9]. Здесь диалог выступает, как отображающий «другого». М.М. Бахтин сравнивает диалог с «многоголосьем» [6], связывает с готовностью «голоса» к ответным отношениям. Отношения третьего «голоса» с «другими» – это отношения «любви», «есть единственное в своём роде отношения любящего к любимому, отношения утверждающего приятя к утверждаемому, принимаемому, отношение дара к нужде, прощения к преступлению, благодати к грешнику» [1, С.78].

С точки зрения Т.А. Флоренской, «вненаходимость» по отношению к «Божественному, открывающемуся в душе, говорит о реальном диалоге наличного «Я» с духовным «Я», об их встрече» [11, С.28]. Этот диалог выстраивается в отношении к чему-то, к какой-то мере. Этой мерой выступают социокультурные образцы, с которыми человек сопоставляет свои переживания, мысли, действия. «Социокультурные образцы – система, композиция базовых человеческих ценностей (истина, правда, добро, красота), по отношению к которым человек выстраивает свой жизненный путь, с которыми соизмеряет свои действия, поступки, переживания, мысли» [4, С.232]. На наш взгляд, в таком «событийном» диалоге актуализируется переживание «себя» и «мира». Это переживание выступает как «ответчивость» на смыслы, представленные в Вечности. По мнению Н.Я. Большуновой, «ответчивость представляет собой отклик», «самостоятельное, избирательное действие – ответ на обращения, на зов, на призыв» [5, С.9].

«В зависимости от того, насколько адекватно будет решаться проблема ответственности на каждом этапе жизни человека (ответчивость на что именно: на доброе или злое), насколько социальная ситуация развития востребует именно те способности и духовные дары, которые потенциально имеются у человека, настолько может быть реализовано призвание человека, состояться его судьба» [5, С.14]. В связи с этим необходимо, чтобы в социокультурных обстоятельствах жизни человека присутствовали эти «вызовы». Организация диалога возможна лишь в условиях, соответствующей возрасту ведущей деятельности, которой в юношеском возрасте выступает – «созерцание».

Таким образом, обучение студентов в деятельности, организованной как переживание, средствами диалога способствует развитию эмпатии, децентрации, «ответчивости», даёт возможности для самоактуализации, востребует способность к принятию решений и позволяет нести ответственность за свои собственные действия.

Библиографический список

1. Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества / М.М. Бахтин. – М.: Искусство, 1979. – 423 с.
2. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой

судьбы / Э. Берн. – М.: Прогресс, 1988. – 400 с.

3. Большунова Н.Я. Организация образования дошкольников в формах игры средствами сказки: учебное пособие / Н.Я. Большунова. – Новосибирск: Изд-во НГПУ, 2000 – 372 с.

4. Большунова Н.Я. Субъектность как социокультурное явление / Н.Я. Большунова. – Новосибирск: Изд. НГПУ, 2005. – 324 с.

5. Большунова Н.Я. Психологические условия воспитания сенсорной культуры ребёнка / Н.Я. Большунова. – Новосибирск: ООО «Альма» – 107 с.

6. Верч Дж. Голоса разума / Дж. Верч. – М.: Триавола, 1996. – 176 с.

7. Веселова Е.К. Психологическая деонтология: мировоззрение и нравственность личности / Е.К. Веселова. – СПб.: Изд-во С.- Петерб. ун-та, 2002. – 316 с.

8. Грачёв В.В. Компетентностный подход в высшем профессиональном образовании / В.В. Грачёв, О.А. Жукова, А.А. Орлов // Педагогика. – 2009. – №2. – С.107-112.

9. Дворецкая М.Я. Интегративная антропология: учеб. пособие / М.Я. Дворецкая. – СПб.: Институт Практической психологии, 2003. – 611 с.

10. Копьёв А.Ф. Особенности индивидуального психологического консультирования как диалогического общения: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01/ А.Ф. Копьёв. – М.: 1991. – 27 с.

11. Флоренская Т.А. Диалог в практической психологии: Наука о душе / Т.А.Флоренская. – М.: ВЛАДОС, 2001. – 208 с.

УДК 378.048.45+316.444.5

СТАНОВЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ «ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ» В СОЦИОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКЕ

Чулкова А.А.

*Кузбасская государственная педагогическая академия
г. Новокузнецк*

В последнее время в работах ученых, достаточно часто встречается такой термин как «профессиональная мобильность». В связи с высокой динамичностью современного мира, быстрой сменой структуры и содержания профессиональной деятельности, быстрым обновлением имеющихся знаний к концу второго тысячелетия человечество столкнулось с острой необходимостью подготовки мобильных специалистов. Изменилась целевая установка системы образования: так выпускник среднего или высшего учебного заведения должен иметь не просто набор определенных знаний, умений и навыков, а обладать определенными компетенциями и личностными качествами, которые будут способствовать его конкурентоспособности. Этим и обусловлен повышенный интерес к феномену профессиональной мобильности среди ученых, начиная от

социологов, заканчивая психологами и педагогами.

Умение человека осваивать разноплановую и разностороннюю профессиональную деятельность актуально не только в наше время. Общеизвестно, что человек давно научился осваивать разноплановые сферы деятельности, новые профессии, совмещать различные специальности. Однако наибольшую популярность и интерес феномен профессиональной мобильности приобрел лишь во второй половине XX века.

Изначально термин «профессиональная мобильность» был введен в научный оборот социологами, а затем был заимствован психологами и педагогами. Основоположником теории мобильности по праву считается Питирим Александрович Сорокин, русский ученый, эмигрировавший в Америку, и ставший там профессором Гарвардского университета. В 1927 году был опубликован его труд «Социальная мобильность», названный впоследствии классической работой по социологии, в которой рассматривались проблемы стратификации и мобильности общества.

Давая представление о горизонтальных и вертикальных параметрах социального пространства, Сорокин ввел понятие «социальная мобильность», под которой он понимал «любой переход индивида...от одной социальной позиции к другой» [1]. Однако для того чтобы раскрыть понятие «социальная мобильность», важно рассмотреть значение такого понятия, как «социальная стратификация».

Очевидно, что термин «социальная стратификация» заимствован из геологии, но и в социологии страта так же означает некий пласт, социальный слой. Обобщенно социальной стратификации можно дать следующее определение: это социальная дифференциация и структурирование неравенства между различными социальными слоями и группами населения на основе различных критериев (социальный престиж, самоидентификация, профессия, образование, уровень и источник доходов и др.) [2]. Сорокин социальную стратификацию подразделял на экономическую, политическую и профессиональную, однако отмечал, что «страт» в обществе гораздо больше, и они находятся в тесной взаимосвязи.

Объясняя перемещения в параметрах социального пространства, он ввел в научный оборот такие понятия, как вертикальная и горизонтальная социальная мобильность, выделив тем самым два ее основных типа, которые, в свою очередь, распадаются на подвиды и подтипы, тесно связанные друг с другом.

Горизонтальная социальная мобильность предполагает переход индивида из одной социальной группы в другую, которые расположены на одном и том же уровне социальной стратификации. Подобные движения происходят без заметного изменения социального положения в вертикальном направлении [3]. Разновидностью горизонтальной мобильности служит географическая мобильность. Она подразумевает не изменение статуса или группы, а перемещение из одного места в другое при сохранении прежнего статуса.

Под вертикальной мобильностью подразумевают перемещение из одной страты (сословия, класса, касты), или «социального пласта», в другую. Причем, в зависимости от направления самого перемещения, можно говорить о двух типах вертикальной мобильности: восходящей и нисходящей, т.е. о социальном подъеме и социальном спуске [3]. Выясняя механизмы «вертикальной циркуляции», т.е. вертикальной мобильности, Сорокин изучил и выявил каналы перемещения людей из слоя в слой, вверх и вниз. Важнейшими социальными институтами, выполняющими функции социальной циркуляции, по мнению ученого, являются армия, церковь, школа, политические, экономические и профессиональные организации [1].

Отправной точкой в раскрытии понятия «профессиональная мобильность» для нас послужит понятие «вертикальная мобильность». П.А.Сорокин, описывая общие принципы вертикальной мобильности, выделяет такие ведущие каналы (одновременно социальные «фильтры») вертикальной циркуляции индивидов, как политические, экономические, профессиональные перемещения. При этом вертикальную социальную мобильность ученый рассматривает в трех основных формах: экономической, политической и профессиональной. Следовательно, правомерно выделить такое понятие как «профессиональная мобильность» и утверждать, что вытекает оно непосредственно из такого феномена как социальная мобильность [1]. Часто для наглядности все виды и формы социальной мобильности представляют в виде следующей схемы (рис.1) [4].



Рисунок 1 – Типология социальной мобильности

Понятие «профессиональная мобильность» достаточно емкое, неоднозначное и имеет сложную структуру. В социологии «профессиональная мобильность» определяется как переход индивида или профессионала из одной профессиональной позиции в другую. И поскольку профессиональная мобильность является особым видом социальной мобильности, то ее так же разделяют на два нам уже известных типа – горизонтальную и вертикальную. В своих работах ученые (как социологи, так и психологи, и педагоги) чаще всего обращаются к такому виду

профессиональной мобильности как вертикальная. Так же как и при рассмотрении социальной мобильности, в зависимости от направления перемещения различают два вида вертикальной профессиональной мобильности: восходящую и нисходящую, т.е. профессиональный подъем и профессиональный спуск [3].

Проанализировав литературу, посвященную проблеме профессиональной мобильности и ее формирования, мы можем сказать, что большинство авторов рассматривают профессиональную мобильность через призму социологического подхода. При этом можно выделить две точки зрения. Согласно первой, профессиональная мобильность рассматривается как смена позиций, обусловленная внешними обстоятельствами (такими как отсутствие рабочих мест, низкая заработная плата, бытовая неустроенность и т.д.). Согласно другой точке зрения, мобильность рассматривается как внутреннее самосовершенствование личности, основанное на стабильных ценностях и потребности в самосовершенствовании. Подтверждение данной точки зрения можно найти в психологическом словаре, где понятие «профессиональная мобильность» определяется как способность и готовность личности достаточно быстро и успешно овладевать новой техникой и технологией, приобретать недостающие знания и умения, обеспечивающие эффективность новой профессиональной деятельности [5]. В понятии «профессиональная мобильность» различают следующие стороны: объективную, субъективную и характерологическую. Объективная сторона включает научно-технические и социально-экономические предпосылки, а также сам процесс изменения профессии. Субъективная сторона означает процесс изменения интересов работника и акт принятия решения о перемене места работы или профессии. С характерологической же точки зрения, профессиональная мобильность рассматривается как более или менее устойчивое свойство личности, как подготовленность или предрасположенность к перемене вида профессиональной деятельности [6].

Активное рассмотрение проблемы формирования профессиональной мобильности в отечественной профессиональной педагогике началось в 70-ые годы XX века. Профессиональную мобильность в то время определяли преимущественно как готовность и способность рабочего к быстрой смене выполняемых производственных заданий, рабочих мест и даже специальностей в рамках одной профессии или отрасли, способность быстро осваивать новые специальности или изменения в них, возникшие под влиянием технических преобразований. Однако такая трактовка рассматриваемого понятия достаточно ограничена и отражает особенности в основном технических профессий, оставляя за рамками рассмотрения профессиональную мобильность других классов профессий («человек – человек», «человек – природа» и т. д.). За рубежом в основу формирования профессиональной мобильности и конкурентоспособности будущих специалистов вкладывают «ключевые квалификации», которые предполагают широкий радиус действия, выходят за пределы одной группы

профессий, профессионально и психологически подготавливают специалиста к смене и освоению новых специальностей и профессий, обеспечивают готовность к инновациям в профессиональной деятельности [7].

Анализ трактовок понятия «профессиональная мобильность» в словарно-энциклопедических источниках, теоретико-методологических исследованиях позволяет констатировать, что данное понятие включает личностную и поведенческую составляющие, необходимые для успешной адаптации специалиста в изменяющихся условиях социально-профессиональной среды. Профессиональная мобильность, являясь свойством субъекта деятельности, выступает не только как характеристика его практической готовности к деятельности, но и как мера реализации его возможностей, которая выражается через результат деятельности, отражающий соответствие субъекта широкому комплексу требований конкретной профессиональной деятельности [8].

При рассмотрении различных подходов к определению понятия «профессиональная мобильность» в научных исследованиях выявлено, что основные черты, описывающие сущность данного понятия, в основном относятся к характеристикам состоявшихся специалистов (работников), которые в процессе профессиональной подготовки до конца не сформированы. Поэтому можно сделать вывод, что поскольку способности развиваются и формируются в деятельности, у человека не может быть полностью сформированной профессиональной мобильности до того, как он практически включился в профессиональную деятельность, однако некоторые слагаемые профессиональной мобильности могут и должны быть сформированы еще в процессе профессиональной подготовки [8]. Формированию профессиональной мобильности, по мнению ученых, способствует специально направленная на это организация учебного процесса, учебной и внеучебной деятельности обучающихся. По мнению Б.М.Игошева, ректора Уральского государственного педагогического университета, ведущими и определяющими условиями формирования профессиональной мобильности студентов становятся такие организационно-педагогические условия, как активная организация учебной, внеучебной, общественной деятельности студентов, «различные формы их самоуправления и участия в вузовском управлении и др.» [9]. На наш взгляд, к этому перечню стоит добавить также организацию научно-исследовательской деятельности студентов, которая, несомненно, предполагает развитые когнитивных способностей, креативности, критичности мышления, способности к быстрому переносу знаний из одной области в другую, умению принимать самостоятельные решения и т.д.

Библиографический список

1. Сорокин П.А. Социальная стратификация и мобильность [Текст] / Пителин Сорокин // «Человек. Цивилизация. Общество». (Серия

«Мыслители XX века»). М., 1992. – С. 302-373.

2. Социологическая энциклопедия. / Под ред. А.П.Горнина, Г.Н.Карелова и др. – М.: БРЭ, 2000. – 366с.

3. Энциклопедия социологии. / Под ред. Г.Н.Соколовой. Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/dict/sociology/article/soc/soc-0905.htm>.

4. Фролов С.С. Социология. Учебник для высших учебных заведений [Текст] / С.С. Фролов – М.: Наука, 1994. – 360с.

5. Большой толковый психологический словарь / Под.ред. А.Ребера. – М.: Вече, АСТ, 2000. – 291с.

6. Энциклопедия управления персоналом. Управление человеческими ресурсами. Режим доступа: <http://dps.smrtlc.ru/ENC/15.htm>.

7. Добрышина Е.В. Профессиональная мобильность как один из критериев качества образования. Журнал управления качеством. Выпуск VI. Режим доступа: kubstu.ru/fh/juk/vipusk6.htm

8. Мясникова Т.И. Развитие профессиональной мобильности в процессе профилизации подготовки будущих специалистов в вузе: Автореф. дис... канд. пед. наук. Омск, 2010. – 24с.

9. Игошев Б.М. Профессиональная мобильность учителя: организационно-педагогический аспект / Б.М.Игошев // Известия Уральского государственного университета «Проблемы образования, науки и культуры», Выпуск 23. «Образование и педагогика». – 2008. – №56. – С.34-40.

II. РЕКЛАМА

УДК 659.148.4

СОБЫТИЙНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК СРЕДСТВО ПРОДВИЖЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТЕЛЕКАНАЛА

Ручкина В.И., Гафарова Д.А.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Телеканал является специфическим объектом продвижения, поскольку с одной стороны, является инструментом продвижения других компаний, а с другой, сам нуждается в целенаправленном продвижении. Региональные телеканалы более ограничены в бюджетах на использование прямых инструментов продвижения, чем федеральные телеканалы, поэтому они отдают предпочтение такому инструменту продвижения, как событийный маркетинг, предполагающий организацию специальных мероприятий.

В последние годы событийный маркетинг активно развивается. Он помогает конкретизировать организацию, приблизить ее к телезрителям. Механизм воздействия событийного маркетинга помогает лучше запомнить людям то, что они пережили, испытали на чувственном уровне. Гости мероприятия отождествляют телекомпанию с приятными эмоциями, полученными во время события, лучше воспринимают то, что предлагает телеканал. Телезрители посещают специальные мероприятия добровольно, у них сохраняется ощущение собственного выбора. Благодаря эмоциональной вовлеченности участников мероприятие работает на имидж телеканала и эффект от него носит долгосрочный характер.

При организации события телеканалу целесообразно учитывать возраст и пол целевой аудитории, ее интересы и тот факт, что человек желает получать впечатления от события в разных областях - «Развлечение», «Обучение», «Уход от реальности» и «Эстетика». События, которые называются «Развлечение», происходят, когда люди пассивно поглощают впечатления, с помощью органов чувств, например, когда они смотрят представления, слушают музыку. При «Обучении» участник события активно участвует в нем, поглощает впечатления, которые разворачиваются перед ним и с его участием. Для того, чтобы человеку передать какие-либо знания, умения, «Обучение» должно вовлекать в процесс его ум и тело. «Уход от реальности» характеризуется значительно большей степенью погружения, чем «Развлечение» и «Обучение». При уходе от реальности участник события полностью погружен во впечатление и участвует в нем. В четвертой области впечатлений, в «Эстетике», человек погружается в событие или в среду, но не оказывает, или почти не оказывает никакого влияния на нее, то есть оставляет ее нетронутой. Эстетическое впечатление

человек получает тогда когда посещает картинную галерею или музей. Если участники обучающего впечатления хотят учиться, развлекательного – ощущать, ухода от реальности – действовать, то участники эстетического впечатления просто хотят быть там. В эстетическом впечатлении люди погружаются, но остаются бездеятельными.

Региональные телеканалы г. Новокузнецка (ННТ «10 канал», ТВН, Ново-ТВ) регулярно организуют события, рассчитанные на различные возрастные группы, в том числе и на молодежную аудиторию, однако осведомленность молодежи о данных мероприятиях и вовлеченность в них остается низкой.

Для установления способов привлечения молодежной аудитории к участию в мероприятиях, организуемых региональными телеканалами, было проведено исследование, каждый третий участник которого отметил, что он ничего не знает о подобных мероприятиях и никогда ранее о них не слышал. Тем не менее, интерес молодежи к разнообразным мероприятиям достаточно высокий.

По результатам исследования можно выделить несколько групп респондентов, имеющих одинаковые интересы. Четко прослеживаются две возрастные группы – 20-27 и 28-35 лет. Среди первой группы 62% опрошенных готовы были бы посетить «Уличное шоу», то есть мероприятие, устраиваемое с целью просмотра, на открытом воздухе, чаще всего в ночное время. Посещение таких мероприятий обуславливается желанием «развлечься и отдохнуть», «встретиться с друзьями» и «узнать что-то интересное». 36 % респондентов в возрасте 28-35 лет готовы были бы посетить мероприятие определенной тематики, чаще всего, проводимое в торговом комплексе, включающее конкурсы, розыгрыши и подарки. Идеальное время для мероприятий – это выходной день, либо вечер пятницы.

Независимо от возраста респондентов, мужчины более склонны к участию в мероприятиях информационного характера, чем женщины. Именно мужчины выразили желание посетить конференцию, круглый стол, юбилей компании. Такие намерения обусловлены стремлением узнать новую информацию, научиться чему-либо, пообщаться с профессионалами в той или иной области. Среди мужчин в возрасте 20-27 лет, можно выделить группу респондентов, которые в качестве варианта идеального мероприятия видят проведение региональным телеканалом научно-популярной конференции. Комментарии специалистов, интервью и телемосты с докладчиками, по мнению респондентов, были бы для них весьма полезны и интересны. Применение интернет-голосования для выбора темы конференции обеспечило бы повышенное внимания к таким мероприятиям.

Желания женской аудитории более противоречивы. Однако большинство опрошенных девушек придерживается мнения, что мероприятие должно включать конкурсы, много позитивной информации, раздачу подарков. В нем должны принимать участие танцевальные коллективы, звезды шоу-бизнеса, известные люди города. Для женской аудитории немаловажным фактором участия в мероприятии является

обеспечение безопасности и контингент посетителей. Многие девушки выразили желание приходить на мероприятие по личным пригласительным билетам, полученным заранее.

Среди девушек 20-27 лет можно выделить небольшую группу респондентов, которые в качестве идеального мероприятия видят мастер-класс в форме dance party. Для них наиболее предпочтительно участие в мероприятиях, организуемых известными хореографами и танцевальными коллективами.

Среди женщин 28-35 лет выделяется группа респондентов желающих принять участие в мероприятии на центральной площади города в вечернее время выходного дня. Для них наиболее предпочтительно такое мероприятие, как концерт с элементами развлекательной программы, фаер-шоу, розыгрышем дорогих подарков. Так же для представительниц этой группы большое значение имеет фейерверк. Среди мотивации прихода можно выделить личную незанятость в день проведения мероприятия.

Молодежная аудитория практически в одинаковой степени ориентирована как на активное участие (30% респондентов) в организуемых мероприятиях, так и пассивное участие в качестве наблюдателя (29% респондентов). Среди желаемых областей впечатлений наибольшее предпочтение молодежная аудитория города Новокузнецка отдает области «Развлечения» – 32%. На втором месте идет область «Эстетика» – 27%. Полученные данные позволили определить и графически представить желаемый баланс впечатлений для молодежной аудитории города Новокузнецка (рисунок 1).

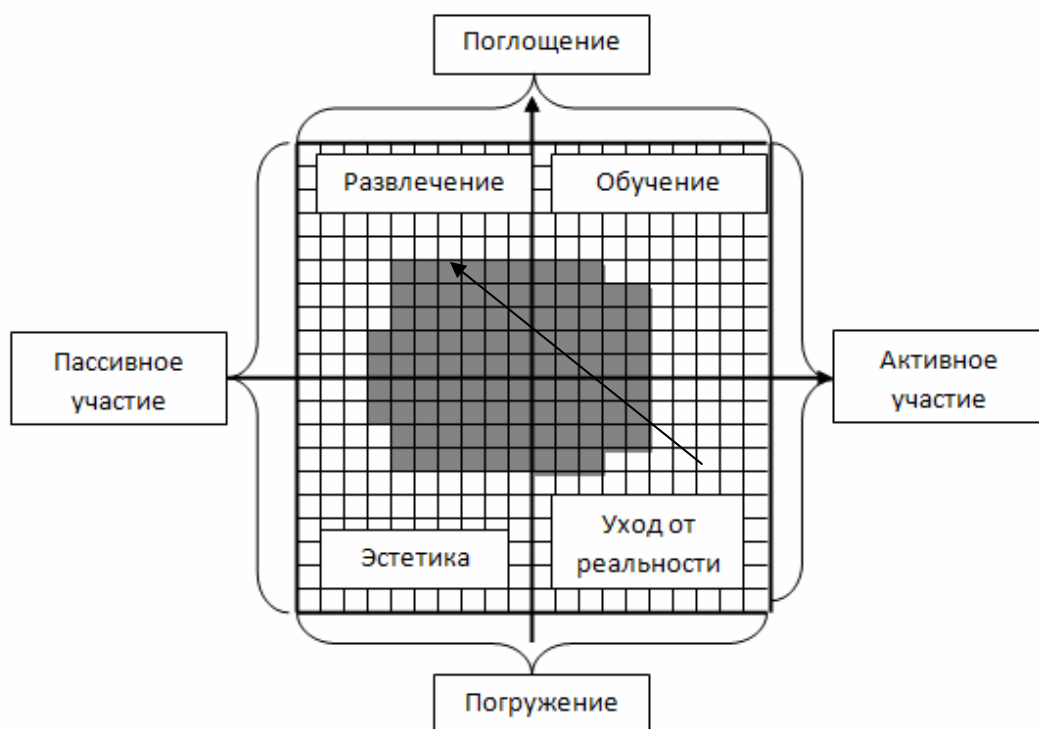


Рисунок 1 – Желаемый баланс областей впечатлений для молодежной аудитории города Новокузнецка

Таким образом, при организации мероприятий, рассчитанных на молодежную аудиторию, региональному телеканалу г. Новокузнецка важно учитывать смещение баланса впечатлений в сторону пассивного восприятия. Зрители мероприятия не хотят полностью поглощаться зрелищем, а в большей степени желают испытывать некий диапазон эмоций по поводу происходящих событий. Этот диапазон эмоций стремится к вектору «Поглощение», который отражает тип связи между зрителем и представлением, характеризующийся удержанием внимания аудитории на происходящем событии. Этот вектор полностью противоположен вектору «Погружение», когда зритель фактически становится частью самого впечатления. При организации мероприятия целесообразно максимально удерживать внимание зрителей самим событием, а не привлекать к участию.

Таким образом, событийный маркетинг является частью комплекса продвижения, его отличительной особенностью является наличие яркого зрелищного компонента события. Событийный маркетинг эффективен как способ продвижения телеканала, так как информация, представляемая в развлекательной форме, переживается более эмоционально, а так же лучше воспринимается и запоминается. Если событие, организованное телеканалом, соответствует интересам целевой аудитории и обеспечивает необходимый баланс впечатлений, который для молодежной аудитории г. Новокузнецка смещен в сторону области «Развлечения», то оно, несомненно, будет способствовать эффективному продвижению регионального телеканала.

УДК 659.126:159.942

ПРОБЛЕМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭРОТИЧЕСКИХ ОБРАЗОВ В КОММУНИКАЦИЯХ БРЕНДОВ

Леонтьева А.В., Гафарова Д.А.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Коммуникация бренда – передача информации о качестве продукции (торговой марки) от потребителя к потребителю с использованием тех или иных знаковых систем и технических средств. Помимо непосредственного соприкосновения потребителя с товаром или услугой, «общение» бренда с покупателем происходит за счет осуществления маркетинговых коммуникаций, в процессе которых люди получают информацию, необходимую для формирования и развития данного вида нематериальных активов. Благодаря коммуникациям целевая аудитория приобщается к ценностям бренда, соприкасается с атрибутами бренда, узнает его индивидуальность.

Центральное место в коммуникациях бренда отводится рекламе –

неличному представлению брендов, товаров и услуг для неограниченного круга лиц. Целью любой рекламной коммуникации является привлечение внимания к рекламируемому товару или бренду и, как следствие этого, – побуждение человека к совершению покупки. Современный подход к теории и практике рекламной коммуникации состоит в том, чтобы рассматривать механизм ее воздействия на потребителей не как принуждение, а как обольщение. Это предполагает использование «стратегии вожделения». «Стратегия вожделения» в рекламе предполагает использование сексуального влечения в сублимированном виде в интересах производителей товаров. Используются всевозможные средства привлечения внимания потенциального покупателя, одним из которых является введение в рекламу эротического образа. Использование эротических образов в коммуникациях бренда позволяет строить стойкие ассоциации между желанием и рекламируемым предметом, в конечном итоге повышая эффективность восприятия бренда и эффективность воздействия рекламной коммуникации.

В мировой практике в среднем 25% – 30% рекламных материалов апеллирует к сексуальной сфере человека. Эротические образы решают несколько задач – привлекают внимание потребителей, ослабляют критическое восприятие, создают вокруг товара или бренда соответствующий эмоциональный фон, вызывая желание.

Социологическое исследование, проведенное в г. Новокузнецке, позволило установить, что новокузнецчане в возрасте от 18 до 50 лет в целом позитивно воспринимают использование эротических образов, при условии соблюдения этических норм и высокого качества рекламной продукции. Так, респонденты – мужчины отметили, что рекламные материалы с использованием эротических образов вызывают в основном положительные эмоции, такие как интерес, иногда возбуждение, но также замечают качество исполнения рекламного продукта. Рекламные материалы с использованием элементов эротического образа не вызывают у них раздражения, респонденты могут назвать примеры рекламы с использованием эротических образов и припомнить какой товар рекламировался.

Женская аудитория отмечает, что рекламные материалы с использованием эротических образов вызывают разные эмоции в зависимости от качества исполнения, если реклама выполнена пошло и чересчур вызывающе, то она вызывает раздражение, гнев и отвращение со стороны женской аудитории, а если рекламные материалы исполнены нежно и эротично, то вызывают среди женщин интерес и положительные эмоции.

Респонденты – женщины в возрасте от 38 до 50 лет, считают использование эротического образа раздражающим, если он не сочетается с рекламируемым товаром.

При создании рекламы с эротическими образами, используются пять основных приемов воздействия на потребителя: демонстрация тела или отдельных, часто обнаженных его частей; шоковая реклама, выставяющая секс на общее обозрение, нарушающая моральные принципы и

общественные устои; использование полунамеков; использование скрытых сексуальных символов (архетипов), обращение к которым вызывает у людей одни и те же неосознанные ассоциации, например, когда шелк символизирует тайный сексуальный порок, а сигара воспринимается как символ мужественности; правильное позиционирование и ассоциативное воздействие, например, когда воздействие идет на мужскую аудиторию.

В городе Новокузнецк относительно небольшое количество рекламных площадей и носителей занимает реклама с использованием эротических образов. Это объясняется тем, что использование эротических образов в коммуникациях бренда – вещь очень сложная и всегда есть дополнительный риск негативного восприятия такого образа, что может привести к потере потенциальных потребителей и дальнейшему негативному отношению к бренду. В городе Новокузнецк отмечается средний уровень использования элементов эротики в коммуникациях бренда, это связано с тем, что прием использования эротических образов требует осторожного применения и способен навредить имиджу бренда, поэтому многие рекламодатели склонны к использованию более традиционных приемов коммуникации. Однако грамотно выполненный рекламный образ дает бренду возможность выделиться среди других, запомниться и побудить потребителей к покупке.

Прием «демонстрация тела или отдельных обнаженных частей» используется премиальными брендами. В городе Новокузнецк подобный прием в рекламе используют такие бренды как: галерея итальянской мебели «ALTO», модная одежда «SISLEY», также этот прием использовался при продвижении продукции «Снежного городка», в рекламе мороженого «Сибирский факел» и «Рождественские кружева», еще этот прием был использован в рекламе кондитерских изделий марки «Konditta», салоне «Оптика 100%» и магазине «Wolford».

Прием «использование полунамеков» присутствует в рекламных материалах мебельного магазина Mr.DooRS, где на фоне нового интерьера видны силуэты мужчины и женщины.

Еще одним приемом, который используется региональными брендами в г. Новокузнецке, является эффект правильного позиционирования и ассоциативного воздействия. Данный прием используется в рекламных материалах модной галереи «Априори», также его использует стриптиз клуб «Pussy cat».

Таким образом, можно сделать вывод, что региональные бренды, используют эротические образы в своих коммуникациях, исходя из целевой аудитории. Довольно большое значение для запоминаемости бренда, который использует эротические образы в своей коммуникации, имеют такие показатели как жесты и мимика модели и цветовая гамма рекламных материалов.

Применение эротического образа в коммуникациях бренда уместно не для всех отраслей бизнеса. Использование эротического образа в рекламных материалах возможно для отраслей, движущей силой в которых является

смена трендов (одежда, парфюмерия, драгоценные украшения и т.д.). К такому приему также могут прибегать компании на этапе выхода на конкурентный рынок, так как для них это хороший шанс быть замеченными на рынке товаров и услуг. Использование эротических образов будет нецелесообразно в коммуникациях брендов из сферы юридических услуг, строительных товаров или металлургии.

В условиях современного рынка, использование эротических образов в коммуникациях бренда становится все более популярным приемом среди региональных рекламодателей. Рынок наружной и печатной рекламы города Новокузнецк еще недостаточно заполнен подобным видом рекламных материалов, что позволяет брендам, в коммуникациях которых используются эротические образы, занимать лидирующие позиции.

УДК 316.74:659

ОТНОШЕНИЕ СТУДЕНТОВ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ СЕКСУАЛЬНОГО МОТИВА В РЕКЛАМЕ ОДЕЖДЫ

Гутенева Ю.А., Чернова Е.В.

Научный руководитель: к.ф.н., профессор Соколова В.Ф.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В условиях жесткой конкуренции на современном рынке привлечение внимания к товару и его запоминаемость становятся важнейшими функциями рекламы. В связи с этим производители часто используют в рекламе сексуальный образ, призванный не только обратить внимание на объект рекламы, но и сформировать положительные ассоциации в отношении рекламируемого товара.

Очень часто объектом сексуальной рекламы становится одежда и её производитель, так как особенности рынка одежды диктуют соответствующие критерии выбора приёма рекламирования: здесь первый шаг к успеху – высокий уровень запоминаемости марки.

Следует отметить, что разные виды сексуальной рекламы могут вызывать различные эмоции у людей в зависимости от их убеждений, ценностей и моральных принципов, а, следовательно, по-разному усваиваться и восприниматься человеком. Всего выделяют 4 вида рекламы с сексуальным мотивом: шокирующая сексуальная реклама, прямая сексуальная реклама, косвенная и реклама с использованием сексуального юмора. Для достижения большего понимания проблемы целесообразно рассматривать отношение аудитории к каждому из перечисленных видов сексуальной рекламы отдельно.

Наиболее интересным представляется изучение отношения к рекламе с сексуальным мотивом самой прогрессивной части населения – студентов,

т.к. существует мнение, что именно они чаще всего являются целевой аудиторией таких рекламных сообщений и лояльно к ним относятся.

Для того, что бы выявить отношение студентов к использованию сексуальных мотивов в рекламе одежды, студентами гр. ЭРМ – 061 Гутеневой Ю.А. и Черновой Е.В. было произведено соответствующее исследование. Оно состояло из двух частей: анкетного опроса и анализа документов. В целом было опрошено 230 студентов, среди них 115 мужчин и 115 женщин. Благодаря половому разделению удалось выявить гендерные различия и соответствия в отношении студентов к сексуальной рекламе.

Необходимо упомянуть о поставленных в начале исследования гипотезах. Первая из них говорила о том, что сексуальная реклама привлекает внимание, вторая – о том, что студенты допускают использование сексуальных мотивов в рекламе одежды. В третьей гипотезе высказано предположение, что сексуальная реклама влияет на запоминаемость. Четвёртая гипотеза утверждала, что использование сексуального мотива в рекламе не влияет на решение о покупке. Наиболее положительное впечатление вызывает косвенная сексуальная реклама, гласила пятая гипотеза. Последняя, шестая гипотеза, предполагала отсутствие резких гендерных различий в восприятии образов рекламы.

В ходе исследования было выявлено, что сексуальная реклама в большинстве случаев (76%) привлекает внимание респондентов, причем практически в равной степени как мужчин, так и женщин.

Возможность использования сексуальной рекламы допускают 30% респондентов, сексуальный мотив в рекламе одежды считается нормой для 37% опрошенных. Но, не смотря на это, мужчины более отрицательно относятся к применению сексуального мотива в рекламе, чем женщины, в том числе в рекламе одежды. На вопрос о возможности использования сексуального мотива в рекламе отрицательно ответило 25% респондентов мужского пола и всего 8% респондентов женского пола. В рекламе одежды такую возможность отвергли 22% мужчин и 15% женщин. Таким образом, можно говорить о том, что первые две гипотезы (сексуальная реклама привлекает внимание, студенты допускают использование сексуальных мотивов в рекламе одежды) нашли своё подтверждение в ходе данного исследования.

Третью гипотезу о влиянии сексуальной рекламы на запоминаемость также можно считать доказанной, так как реклама с сексуальным мотивом действительно влияет на уровень запоминаемости, однако в большей степени это касается женской аудитории (47% женщин запоминают марку одежды, которая рекламировалась с помощью сексуального образа). Мужская аудитория разделилась: 26% на вопрос о запоминаемости сексуальной рекламы ответили утвердительно, а 26% - отрицательно, оставшаяся часть мужской аудитории воздержалась от ответа.

Четвёртая гипотеза, суть которой состоит в том, что использование сексуального мотива в рекламе не влияет на решение о покупке, не нашла

чёткого подтверждения в результате проведённого исследования. Большинство опрошенных людей не задумываются при покупке о влиянии рекламы (60%). Но удалось выяснить, что число респондентов, никогда не покупающих одежду, в рекламе которой используется сексуальный мотив, и тех, которые совершали подобные покупки, оказалось одинаковым: 20%, остальные не задумывались о влиянии рекламы на решение о покупке. При этом большинство респондентов, совершавших подобную покупку, оказались мужского пола.

Половина опрошенных, как мужчин, так и женщин, испытывает нейтральные эмоции относительно рекламы одежды с сексуальным характером, 20% мужчин и 8% женщин ответили, что сексуальная реклама вызывает радость, при этом 24% женщин и 15% мужчин при взгляде на сексуальную рекламу испытывают удивление. В остальных случаях, реклама одежды с сексуальным мотивом вызывает отрицательные эмоции, такие как презрение, отвращение, стыд и гнев.

Уместное использование сексуального мотива в рекламе действительно приносит положительный результат. Здесь важно упомянуть о том, что 54% опрошенных респондентов отмечали, что отношение к сексуальной рекламе зависит от её контекста. Поэтому имеет смысл обратить особое внимание на результаты, представленные ниже, полученные в ходе второй части проведенного исследования при анализе документов. Как уже отмечалось выше, существует четыре вида рекламы с сексуальным мотивом – прямая реклама, косвенная, шокирующая и реклама с использованием юмора. Основным различием этих видов является контекст, способ обыгрывания сексуального образа. В шокирующей рекламе используются более агрессивные инструменты, прямая и косвенная встречаются наиболее часто, уровень агрессии самый низкий обычно в рекламе с использованием юмора. Вторая часть исследования была посвящена изучению отношения студентов к каждому из перечисленных видов сексуальной рекламы.

В ходе исследования было выявлено, что прямая сексуальная реклама у женщин вызывает примерно одинаковый процент как положительных, так и отрицательных отзывов (49% и 51% соответственно). Данная реклама кажется им глупой. У мужчин прямая сексуальная реклама вызвала больше положительных эмоций: 64% против 36%. Мужчины выделяли следующие характеристики – притягательный, неагрессивный, красивый, оригинальный, радостный и интересный. Таким образом, можно говорить о том, что прямая сексуальная реклама наиболее положительные эмоции вызывает у мужской аудитории, в то время как женская аудитория считает такую рекламу глупой и непонятной.

Результаты, полученные относительно косвенной сексуальной рекламы, во многом совпадают с результатами прямой сексуальной рекламы. Мужчины выделяют больше положительных аспектов в такой рекламе (58%), они считают её понятной, неагрессивной, интересной и красивой. У

женщин позитивные и негативные эмоции разделились ровно пополам – по 50%. Для них такая реклама неагрессивна, однако глупа и непонятна.

Противоречивые показатели были получены относительно шокирующей сексуальной рекламы. Среди мужчин процент положительного отношения к данному виду рекламы достиг лишь 54%, в то время как для женщин он значительно больше – 62%. Мужская и женская части аудитории отметили агрессивный, отталкивающий, навязчивый, напряженный характер шокирующей рекламы. К положительным эмоциям они отнесли оригинальность, радость и интерес. В последнее время, часто говорится о том, что «примитивная сущность человека» и «грубая физиология» не способствует сильному воздействию на рекламную аудиторию. Но, в ходе данного исследования, было обнаружено, что «грубая физиология» всё ещё воздействует на определённый процент респондентов. При этом, что очень важно, среди таких респондентов преобладают женщины.

Большой процент положительных отзывов получила реклама с использованием сексуального юмора, особенно высоки положительные показатели среди мужчин (75%) в сравнении с женской аудиторией (61%). Респонденты выразили своё мнение относительно рекламы с юмором в следующих определениях: умная, неагрессивная, притягательная, оригинальная, интересная, радостная, расслабляющая, скромная, красивая и понятная. Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что для создания долгосрочной рекламы, положительного отношения к товару вполне уместно использовать сексуальный юмор.

Полученные данные в ходе второй части исследования позволяют опровергнуть пятую гипотезу, предполагающую, что позитивное отношение вызывает косвенная реклама, и определить, что наиболее положительный эффект возникает при воздействии на аудиторию рекламы с использованием сексуального юмора.

Последнюю, шестую гипотезу, выделяющую одинаковое восприятие рекламы с сексуальным мотивом мужчинами и женщинами, можно считать подтверждённой, так как на протяжении всего исследования резкого контраста между мнениями аудиторий, имеющих гендерные различия, выявлено не было.

Таким образом, проведенное исследование показало, что сексуальный мотив в рекламе одежды рекомендуется применять в неагрессивном контексте, лучше с использованием юмора, она наиболее эффективна и вызывает больше положительных эмоций. Косвенная и прямая сексуальная реклама также привлекает внимание аудитории и позволяет достичь эффекта запоминаемости марки одежды.

Агрессивную шоковую рекламу сексуального характера может позволить себе либо очень известная фирма, давно существующая на рынке, либо организация, цель которой – кратковременная высокодоходная деятельность (соответствует маркетинговой концепции «снятие сливок»).

В ходе исследования был выявлен интересный факт: вопреки

общеизвестным стереотипам реклама с сексуальными образами положительнее воспринимается и усваивается женской аудиторией. Скорее всего, это связано с соотношением рекламного образа и собственного внешнего вида, товар в данной ситуации служит средством достижения удовлетворения от собственного образа.

В заключение, следует сказать, что реклама с использованием сексуального мотива является очень эффективным инструментом лишь при грамотном ее применении. Рекламодателю следует учитывать не только уместность и запоминаемость такой рекламы, но и сложившиеся в обществе стереотипы, этические нормы, ценности и убеждения целевой аудитории.

УДК: 659.13/.17:656.131

ВЛИЯНИЕ РЫНОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА НА СПЕЦИФИКУ ИНСТРУМЕНТОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ЧАСТНОГО ЛЕГКОВОГО ТАКСИ

Новикова Ю.В.

Научный руководитель: Стрекалов В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В данной статье основное внимание будет уделено общим характеристикам рыночного пространства, в частности его влиянию на продвижение частного легкового такси.

Современная коммерческая деятельность осуществляется в условиях рыночной экономики. Рыночная экономика - это экономическая система, в которой роль основного регулятора экономических отношений играет рынок. [1, стр. 45]

Далее целесообразно дать несколько определений понятию рынок.

Рынок - это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения, совокупность отношений товарного обмена. [4, стр. 34]

Рынок - это механизм взаимодействия покупателей и продавцов, совокупность отношения спроса и предложения. [2, стр. 67]

Рынок - это совокупность лиц и организаций с их потребностями которые необходимо удовлетворить, с их деньгами, которые они готовы потратить, а также с их готовностью это сделать. [3, стр. 38]

Истории давно известны два противоположных вида взаимоотношений субъектов рынка – конкуренция и монополия.

Конкуренция - соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производств, купли и продажи товаров. Такое неизбежное столкновение порождается объективными условиями: полной хозяйственной обособленностью каждого субъекта рынка, его полной

зависимостью от хозяйственной конъюнктуры и противоборством с другими претендентами за наибольший доход.

Монополия является полным антиподом совершенной конкуренции. Здесь существует только один продавец, причем он производит товар, не имеющий близких заменителей. [1, стр. 65]

Закон конкуренции оказывает более сильное воздействие на поведение субъектов рынка по сравнению с законами спроса и предложения.

Спрос и предложение — два важнейших понятия, с помощью которых описывается взаимодействие продавцов и покупателей, каждый из которых стремится к максимально полному удовлетворению своих потребностей. [1, стр. 37]

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что рыночная система — это взаимодействие и сочетание различных экономических структур, хозяйственной практики и правового обеспечения, экономической политики и многого другого. Отсутствие любого элемента немедленно вызовет сбой, приведёт к неэффективному развитию экономической системы. Именно поэтому усиливаются роль и значение государства как гаранта цивилизованного развития рынка. Изданием различных законодательных актов, проведением соответствующей экономической политики оно создаёт «правила игры», которыми следуют участники рынка.

В настоящий момент многие предприятия с деньгами обратили пристальное внимание на такую сферу бизнеса, как такси. Желание сделать в этой области хороший прибыльный бизнес определил большие финансовые вливания с их стороны, что разумеется не могло не сказаться на общей ситуации. Когда на рынке такси стали появляться компании с большими деньгами и финансовыми возможностями ситуация стала диктовать уже совершенно другие затраты которые потом закладывались в качестве себестоимости и на прямую влияли на рентабельность бизнеса. Это разумеется и затраты на рекламу и качественное обновление таксопарка на современные такси. [5]

Бизнес стал развиваться по пути монополизации производственной его части, а в частности это заключается в том, что в режиме такой жесткой конкуренции, где иногда финансовые потоки отдельных его членов в разы превосходят расходы своих ближайших «коллег» стало происходить банкротство мелких фирм такси, которые не могут позволить себе крупные разовые денежные вливания. Идет процесс поглощения крупными компаниями более мелких. Эта ситуация осложняется для небольших компаний еще тем, что повышение ставок рекламных кампаний загоняют их в замкнутый круг, который разорвать порой практически невозможно, если рассчитывать на расширение только за счет своих собственных сил. К сожалению для таких компаний такси рентабельность может составлять единицу довольно символическую, что разумеется подводит к выводу о целесообразности автономного развития бизнеса как такси. Крупные компании могут влиять на ценообразование на рынке такси и держать более

низкие цены по сравнению с ближайшими конкурентами. Это конечно для конечных потребителей сейчас представляет несомненный интерес, так как такие цены, возможно, поддерживать за счет большего количества заказов по вызову такси. [5]

Как показывает статистика за последний год вновь образующихся молодых фирм по заказу такси примерно равно тем, кто закрывается именно по вышеописанным причинам. На их смену приходят другие не совсем владеющие вопросом о сложности и многогранности такого бизнеса, кажущимся со стороны довольно простым и доступным. Важно чтобы эта конкурентная ситуация сказывалась на конечных потребителей только благоприятным образом. [6]

На сегодняшний день в городе Новокузнецке зарегистрировано свыше 70 компаний-автоперевозчиков, предоставляющих услуги такси. Таким образом, обостряющаяся конкурентная борьба заставляет повышать качество предлагаемых услуг и уделять больше внимания вопросам продвижения и рекламы.

Библиографический список

1. Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику [Текст]: учеб. пособие - М.: Изд-во «Станкин», 1992. - 155 с.
2. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель [Текст]: учеб. пособие / В. Лукашевича.- СПб.: Изд-во «Питер», 1992. - 496 с.
3. Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика [Текст]: учеб. пособие -М.: Изд-во «Бином - КноРус», 1999. - 80 с.
4. Борисов Е. Ф. Экономическая теория [Текст]: учеб. пособие - М.: Изд-во «Юрайт», 2000 г. - 115 с.
5. Такси - перспективы развития на ближайшее будущее [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.taxopark.ru>.- 22.04.2009.
6. Ситуация на рынке такси [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.taxopark.ru>.- 21.03.2009.

УДК 659.126:637.1

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДОВ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Берецкая Е.А., Мигашева Т.Г.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Дальнейшее становление и развитие в современной России рыночных отношений способствует усилению конкуренции во всех секторах экономики, в том числе на рынке продуктов. Для того чтобы производимые продукты приносили прибыль и были конкурентными на рынке, из них

стали делать узнаваемые бренды. Так, на российском рынке молочных продуктов число брендов насчитывает несколько десятков. При том, что производителей на этом рынке не так много. Основными «поставщиками» брендов являются ОАО «Вимм-Билль-Данн Продукты питания», «Юнимилк», «Danone», «Ehrmann», «Campina». Более того, ситуация на рынке молочных продуктов складывается следующим образом:

- при продвижении молочных продуктов на первый план выводится бренд продукта, а не производитель;

- бренды одного и того же производителя конкурируют между собой и эта конкуренция поддерживается самими производителями.

Существование большого количества брендов во владении одного производителя обусловлено необходимостью скрыть монополию на данном рынке. Однако в этом есть и положительный момент: бренды одного производителя конкурируют между собой, что способствует улучшению качества продуктов данного производителя, усилению бренда. Кроме того, если какой-то бренд одного производителя начинает сдавать позиции, то убытки от него покрываются за счет бренда, который называется «дойная корова» (например, для производителя «Юнимилк» «дойной коровой» является бренд «Простоквашино»).

Несмотря на то, что первые бренды молочной продукции были практически целиком скопированы с иностранных брендов, их было необходимо адаптировать к российскому рынку и российскому потребителю с его этно-национальными особенностями, мотивационно-потребностной сферой, стереотипами, свойственными русскому человеку, с присущим только ему ассоциативным восприятием. Например, творческие агентства в США эффективно используют ценности молока для кампаний по продвижению соков, что совершенно невозможно в России. Восприятие основных ценностей – пользы, свежести, натуральности – казалось бы, схоже. Однако такие определения как радость, спорт, динамика, отдых в связи с молоком не существуют для среднестатистического российского потребителя, в то время как для американского они очень понятны. Такое восприятие определяется исторически сложившейся культурой потребления, и нельзя противопоставить культурному началу новое, не понимая основ психологии потребителя на том или ином рынке [1].

Бренды, входящие в разные молочные группы, разрабатываются с учетом различных критериев и основываются на удовлетворении различных потребностей. На основе этого выстраивается уникальное торговое предложение (далее УТП) бренда и, отчасти, его позиционирование.

Существует расхожее мнение, что преимущество находится за ярко брендированными молочными продуктами, брендами федерального и мирового масштаба. И единственное, чем местная торговая марка может помочь заводу, так это упование на местный патриотизм. Однако существует совсем другое отличное от этого мнение [2,3]. И эта позиция подтверждается результатами социологического исследования, проведенного в

г. Новокузнецке. В ходе исследования было опрошено 240 человек-потребителей молочной продукции.

В настоящее время на рынке г. Новокузнецка существует огромное количество брендов молочной продукции. Условно их можно разделить на пять групп: традиционные молочные продукты, продукты с добавочными медицинскими свойствами, творожки, йогурты, десерты, молочные продукты для красоты, детские молочные продукты.

В результате исследования было установлено, что при покупке молочной продукции для потребителя, в первую очередь, важны срок годности (71,6%) и жирность (50%) продукта. Такие же психологические показатели, как марка, цена и дизайн упаковки были отнесены на второй план – соответственно 25%, 24,16% и 15,83%. Полученные данные подтверждают тот факт, что потребитель, оценивая пищевой продукт, больше всего обращают внимание на те свойства, которые имеют отношение к его потребностям. Однако это говорит и о том, что люди не желают признать, что при выборе молочных и иных продуктов, на их предпочтение оказывают влияние атрибуты бренда и брендинг.

Основные потребности, которые человек желает удовлетворить с помощью молочных продуктов – это потребность в заботе о здоровье (53,3%) и нишевая потребность в иерархии Маслоу – насыщение (43,3%). Проще говоря, люди покупают молочные продукты, чтобы поесть. Это связано с тем, что молочные продукты являются продуктами первой необходимости.

В условиях финансового кризиса доходы многих жителей г. Новокузнецка сократились. В связи с этим при покупке молочных продуктов люди стараются ограничиться традиционными молочными продуктами, к которым относится молоко, сметана, кефир, творог и т.п. Такое положение дел снижает их потребности до физиологических. Поэтому, говоря о молочных продуктах вообще, следует отметить, что жителям г. Новокузнецка свойственно переносить критерии выбора, которые они предъявляют группе традиционных молочных продуктов, на остальные группы. В связи с этим, при выборе любой из пяти групп молочных продуктов первое, на что они обращают внимание, – это *качество продукта* и его *вкус*.

Традиционные молочные продукты по критериям «вкус», «качество» оцениваются следующим образом – 82,5% и 65,83%. На упаковку такого продукта потребители обращают внимание в последнюю очередь (4,16%). Разработчики брендов традиционной молочной продукции учитывают это и постоянно заостряют наше внимание на вкусе продукта, его натуральности и полезности, используя при этом соответствующие образы и цветовую гамму. Упаковка разрабатывается с учетом данных критериев, поэтому имеет спокойную цветовую гамму, не имея задач преимущественно своим видом привлечь внимание, что свойственно для остальных молочных групп. Также для покупателей важную роль играет стоимость традиционных молочных

продуктов (23,3%).

Важно отметить, что среди наиболее предпочитаемых потребителями традиционных молочных продуктов находятся как бренд, который продается не только на территории России, но и в странах ближнего зарубежья – «Простоквашино» (55,83%), так и бренд местного производителя – «КМК» (42%). Бренд «КМК», несмотря на то, что не имеет никакой рекламной поддержки и оформлен в непримечательную дешевую упаковку, однако, имеет достаточно широкую целевую аудиторию и занимает значительную долю на новокузнецком молочном рынке. Это объясняется тем, что данный продукт раскручен по принципу «сарафанного радио»: он имеет достаточно высокое качество и каждый знает, что молочные продукты «КМК» не проходят основной срок годности на пути транспортировки от производителя до конечного продавца в сложной цепочке посредников, а поступают в магазины сразу с завода-производителя. Из этого следует, что на местном рынке традиционных молочных продуктов, т.е. продуктов, которые в представлении потребителей должны иметь небольшой срок хранения, важен не столько бренд как таковой и брендинг, сколько те критерии (полезность и натуральность), которые потребитель предъявляет к качеству данных продуктов. Поэтому на рынок молочных продуктов имеет смысл выводить местные бренды, которые смогут составить достойную конкуренцию брендам, раскрученным на федеральном уровне. Такие бренды как «Маргарета», «Чистая линия» и «Можайское» совершенно неизвестны в силу своей высокой стоимости, которую горожане не согласны отдавать за традиционные молочные продукты.

Молочные продукты с добавочными медицинскими свойствами по критериям «вкус», «качество» оцениваются следующим образом – 61,83% и 45%. В данном случае потребители так же не выделяют упаковку при выборе продукта (5%). Однако бренды данной группы умело манипулируют одной из основных потребностей людей, выставляя ее в качестве УТП – полезность для здоровья (19,16%). УТП таких продуктов учитывается в позиционировании и с помощью атрибутов бренда. По предпочтениям данные продукты распределились практически равномерно: «Bio Max» – 24,16%; «IMUNELE» – 16,16%; «Bio Баланс» – 24,6%; «Активиа» – 30%; «Actimel» – 19,16%.

Молочные продукты для красоты по критериям «вкус», «качество» оцениваются следующим образом – 41,6% и 18,33% соответственно. Оказалось, что позиционирование бренда в данном случае не играет никакого значения (5%), так же, как и дизайн упаковки (1,6%). Однако это не совсем так. Как уже отмечалось ранее, потребитель не признает зависимость его выбора от атрибутов бренда. Необходимо отметить, что многие покупают данные продукты, потому что они подходят организму по лечебному эффекту.

Одним из самых покупаемых продуктов является «Мажитэль», ему отдают предпочтение 35,83% опрошенных. Это объясняется тем, что

продукт «Актуаль» (15%) появился на молочном рынке относительно недавно (3 декабря 2007 года) [4], а продукты «Joy Fit», «Control» и «Neo Beauty» очень сложно найти на полках магазинов, да и реклама в СМИ очень редка.

Йогурты, творожки и десерты по критериям «вкус», «качество» оцениваются следующим образом – 68,3% и 50%. В данном случае критерий «вкус» является ведущим во всей айдентике бренда, так как эти продукты предназначены именно для удовлетворения гедонистической потребности в ощущении вкуса. Поэтому дизайн упаковки, позиционирование, шрифты, брендинг – все направлено на вызывание слюноотделения у потребителя и на передачу вкусового наслаждения от продукта.

Среди творожков, йогуртов и десертов наибольшим спросом пользуется раскрученные бренды: «Чудо» (48,3%), «Danone» (33,3%) и «Эрмигурт» (25,83%).

Продукты, предназначенные для детей по критериям «вкус», «качество» разделились поровну – по 33,3%. Прежде всего, это происходит потому, что данные продукты покупают женщины, для которых одинаково важны качество и вкус, ибо они покупают их специально для детей, а дети не станут есть то, что им не нравится по вкусу. Среди критериев выбора важное значение для потребителя также имеет то, что эти продукты предназначены специально для детей, для которых имеют полезные свойства (20,83%). В продвижении брендов данной группы огромное значение играет учет психологических особенностей детей. Для детей важен игровой процесс и упаковка (это также было отмечено покупателями). Игрушки и упаковка – важный элемент, с помощью которого бренд общается со своим потребителем. Именно поэтому упаковка таких товаров очень яркая, в рекламе задействованы герои, а в упаковку продукции вкладывают различные игрушки.

Наибольшей популярностью среди брендов детской молочной продукции пользуется «Растишка» (30,83%). «Растишка» с коммуникационной точки зрения – очень удачный бренд. Он рассчитан на разный возраст потребителя и учитывает это при продвижении бренда с помощью рекламных обращений – он говорит, что растет вместе с потребителем, при этом, соответственно, увеличивается объем продукта. Кроме того, бренд активно коммуницирует с маленьким потребителем через яркого героя, который становится другом для ребенка и сам бренд в продвижении продукта учитывает не только потребительскую аудиторию, но и аудиторию, которая принимает решение о покупке. Для детей продукт имеет яркого героя, привлекательную упаковку, рекламные ролики, которые построены с применением приема «реклама как игра», игрушки, которые вкладывают в упаковку, а для родителей бренд сообщает, что продукт полезен для костей ребенка. Остальные детские бренды занимают более низкую позицию по сравнению с «Растишкой».

Несмотря на то, что многие респонденты отмечали, что не доверяют

рекламе и не прислушиваются к ней, реклама все равно воздействует на их предпочтение, особенно телевизионная, так как примелькавшийся товар у человека вызывает доверие, и человек считает, что знаком с этим товаром. Так, 64,16% респондентов отметили, что обращают внимание на телевизионную рекламу молочных продуктов и только 25% отмечают, что вообще никак не воспринимают рекламу и не обращают на нее никакого внимания, так как считают, что она сбивает с толку и является лишь средством борьбы брендов за потребителя, а не продукта.

Для того, чтобы выяснить как на самом деле бренд воздействует на потребителя, с помощью учета каких психологических особенностей было проведено анкетирование, в котором участвовало 120 человек. Анкетирование проводилось по бренду «Простоквашино» (группа традиционных молочных продуктов). Анализ результатов анкетирования показал, что для потребителей значительным при выборе молочных продуктов является вкус (63,3%). Немаловажным является и то, что продукт должен нравиться всей семье (35,83%) и учитывать это в своей айдентике и в позиционировании. Особенно это значимо для женщин, так как женщины выполняют много ролей (мать, жена, хорошая хозяйка) и стремятся выполнять их хорошо, поэтому для них важно, чтобы продукт нравился всей семье. Важным также является широкий ассортимент продукции (18,3%) и разнообразие вкусов (88,3%). Это дает возможность выбора и показывает потребителю, что производитель заботится о нем и дает возможность выбора практически любого вкуса и любого продукта в данной товарной группе.

Использование рекламного героя положительно воздействует на продвижение молочного бренда и продукта. С помощью рекламного героя бренд молочной продукции может рассказать об основных свойствах и качествах продукта, которые невозможно передать с помощью СМИ и атрибутов бренда. При анализе анкетирования респондентов по бренду «Простоквашино» было выявлено, что рекламный герой положительно воздействует на потребителей, он нравится потребителям (95%) и вызывает положительные эмоции (51,6%). Кроме того, с помощью удачно выбранного рекламного героя бренд умело манипулирует психологическими процессами человека, усиливая его память (64,16%) и внимание (41,6%) потребителя в несколько раз. Рекламный герой Матроскин – это якорь для потребителя, который вызывает положительные эмоции (51,6%), напоминая о прошлом (15%), кроме того, герой Матроскин для продукции «Простоквашино» – это прием интертекстуальности, который напоминает многим потребителям о их любимом мультике (35,83%).

Помимо использования рекламного героя Матроскина в рекламе продукции используется мелодия из мультика, которая также положительно воздействует на запоминаемость бренда (60% респондентов помнят мелодию из рекламы, и им она нравится).

Таким образом, можно говорить, что на сегодняшний день при продвижении традиционной молочной продукции не столь важен образ

молочной продукции, активность рекламных мероприятий и учет психологических особенностей потребителя, сколько качество и вкусовые показатели продукта, знание того, что он имеет местное производство.

Для продуктов остальных групп огромное значение имеет брендинг и сам бренд, который при построении и продвижении учитывает психологические особенности потребителя, его мотивационно-потребностную сферу и психотип.

Библиографический список

1. Новости молочного рынка: молочные имиджмейкеры. Позиция Игоря Гетмана, директор по продажам и маркетингу компании Elopak в России и странах СНГ: [Электронный ресурс]: статьи. – М.: DAIRYNEWS/RU, 2009. – Режим доступа: <http://www.dairynews.ru>. – 13.08.2009.

2. Новости молочного рынка: молочные имиджмейкеры. Позиция Ирины Огневой, генерального директора брендингового агентства «Artifact»: [Электронный ресурс]: статьи. – М.: DAIRYNEWS/RU, 2009. – Режим доступа: <http://www.dairynews.ru>. – 13.08.2009.

3. Новости молочного рынка: молочные имиджмейкеры. Позиция Алексея Фадеева, творческого директора брендингового агентства Depot WPF brand&identity: [Электронный ресурс]: статьи. – М.: DAIRYNEWS/RU, 2009. – Режим доступа: <http://www.dairynews.ru>. – 13.08.2009.

4. Кисмерешкин В. Г. Реклама в продвижении российских товаров [Текст]: учеб. пособие / В.Г. Кисмерешкин. – М.: Тесей, 2000. – 165 с.

УДК 659:336

РАДИОРЕКЛАМА КАК ОДНО ИЗ ЭФФЕКТИВНЫХ СРЕДСТВ КОММУНИКАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Арефьева Ю.А.

Научный руководитель: к.т.н., доцент Лашкова Е.Г.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В условиях рыночной экономики предприятиям, особенно малых и средних размеров для завоевания своей ниши на рынке необходимо уметь применять эффективные способы освоения рынка, разноплановые конкурентные мероприятия, продуманную и грамотную рекламную политику. И в этом важную роль играет разработка коммуникационной стратегии организации.

Для формирования успешной коммуникационной стратегии организации необходимо определиться с основными теоретическими подходами в области маркетинговых коммуникаций.

В комплекс маркетинговых коммуникаций традиционно включают следующие основные элементы:

- 1) реклама - любая оплаченная конкретным лицом форма неличного предложения идей, товаров, услуг;
- 2) личная продажа – вид продвижения, который предполагает личный контакт продавца с покупателем;
- 3) паблик - рилейшнз – работа (связь) с общественностью, направлена на формирование и поддержание благоприятного имиджа фирмы;
- 4) стимулирование сбыта как форма продвижения товара;
- 5) прямой маркетинг.

Коммуникационная стратегия представляет систему взаимосвязанных мероприятий, направленных на обеспечение (увеличение) объема продаж с помощью установления, поддержания, и развития связей с целевой аудиторией.

Коммуникационная стратегия маркетинга базируется на следующих принципах: главенство коммуникационной функции для всех составляющих маркетингового комплекса, ориентация на долгосрочное предпочтение потребителя товару, обеспечение устойчивости компании к внешним воздействиям за счет развития бренда, функционально-структурной организации системы управления брендом, эффективности внешнего партнерства в ходе ведения маркетинговой деятельности, обязательного коммуникационного анализа и аудита во всех аспектах маркетинговой деятельности.

Для оценки эффективности коммуникационной стратегии определяется результативность вложения средств. Наиболее распространен метод оценки путем сопоставления абсолютной величины изменения (объема) продаж (или прибыли) и расходов на проведение мероприятий с учетом особенностей этапов жизненного цикла товара, вывода на новый рынок и продвижения действующей товарной марки. В результате определяется целесообразность расходования средств по направлениям бюджета.

Наряду со стоимостными показателями оценки эффективности маркетинговых коммуникаций определяются натуральные измерители: абсолютные величины изменения числа клиентов, размер средней закупки, уровень осведомленности, запоминаемости и др. параметры, напрямую и косвенно зависящие от коммуникационных усилий.

Общим критерием оценки является соотношение предельной суммы расходов и доходов предприятия по направлениям коммуникационного бюджета. Согласно закону предельной эффективности «использования последнего рубля», если сумма дополнительных затрат превысит прирост доходов, то расходы на маркетинговые коммуникации следует перераспределить.

При использовании различных мер маркетинговых коммуникаций также целесообразно проводить оценку эффективности сочетания мер

маркетинговых коммуникаций, которая представлена в работе в таблице 10.

Для обеспечения объективности оценки деятельности предприятия в области маркетинговых коммуникаций проводится аудит маркетингового бюджета.

Реализация мер маркетинговых коммуникаций требует значительных расходов на средства их распространения, поэтому при планировании использования средств коммуникации осуществляется их отбор, принимается решение о бюджете, разрабатывается график коммуникационного воздействия.

Сложность выбора средств коммуникаций определяется видом товара, аудиторией потребителей и финансовыми возможностями рекламодателей.

Любая реклама требует разработки рекламного бюджета, который с одной стороны должен быть достаточным, чтобы решить поставленные задачи по увеличению объема продаж, а с другой стороны – обеспечивать дополнительную прибыль предприятию.

Существуют различные методы определения рекламного бюджета: метод фиксации от объема продаж, метод соответствия конкурентам, метод целей и задач.

При определении рекламного бюджета учитываются такие факторы как потенциальные финансовые возможности организации, стоимость маркетинговых коммуникаций, характеристики рынка, отраслевая принадлежность организации, жизненный цикл товара. Стоимость маркетинговых коммуникаций зависит и от отличительных характеристик самого товара.

При разработке бюджета маркетинговых коммуникаций ведется распределение его средств по функциям деятельности, территориям воздействия и видам товаров.

Выбор средств коммуникации требует от менеджера навыков медиапланирования, умения комбинировать средства и время коммуникации, ставить цели распространения информации, оценивать возможности целевого рынка, разрабатывать график коммуникационного воздействия, в пределах имеющихся финансовых ресурсов. При медиапланировании учитываются определенные факторы: задачи организации, целевая аудитория, этап жизненного цикла товара, уровень интегрирования маркетинговых коммуникаций, экономические условия и др.

На данный момент возрос интерес к Интернет - маркетингу и радиорекламе, на это есть причины: исследования различных видов рекламы позволяют сделать вывод, что наименьшие расходы на рекламу с устойчивым эффектом достигается именно радиорекламой.

Радиореклама имеет следующие главные преимущества:

- широкий географический охват и частота;
- возможность целенаправленного выбора целевой аудитории;
- высокий уровень эмоционального воздействия;
- высокая оперативность и актуальность передаваемой информации;

- возможность быстрой модификации рекламного сообщения;
- относительно невысокая стоимость размещения рекламы.

Следует отметить высокую эффективность радиорекламы. Эффективность минутного радио спота составляет порядка 75% эффективности стандартного 30 – секундного телеролика. Исследования показывают, что легче убедить в достоинствах нового товара, если это сделать словами, с помощью радиорекламы. В работе подробно рассмотрены достоинства и эффективность радиорекламы.

Однако, для того, чтобы радиореклама была действительно эффективной и решала все задачи коммуникационного воздействия, необходима разработка четкой радиостратегии: найти оригинальное начало и прием, которые привлекут радиослушателя. В радиорекламе эффективна не только специальная реклама, но и объявления в «живом эфире».

В условия кризиса преимущество остается за радиорекламой. Это обусловлено ее высокой эффективностью при невысоких затратах. Но следует всегда помнить о нюансах создания и разработки эффективной радиорекламы: начинать надо с личной выгоды потребителя, чтобы аудитория слушала о том, чего она хочет; адресовать сообщение нужно индивидуально каждому, не толпе; внимание следует концентрировать на одной теме, до конца развивая ее приемами повторения; предложения должны быть короткими, простыми, легко произносимыми и воспринимаемыми на слух.

УДК 622.2

INTERNET РЕКЛАМА КАК НОВОЕ ЯВЛЕНИЕ РЕКЛАМНОГО РЫНКА

Трескова Я.В., Шемшура А.А.

Научный руководитель: Баскакова Т.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В наш век современных технологий полноценная жизнь просто немислима без различных средств технического прогресса, среди которых не последнее место занимает Internet. В настоящее время Internet является одним из факторов социализации человека, что происходит под влиянием ряда обстоятельств. Просмотр Internet сайтов стал основной формой досуга во многих семьях. Как и любой другой источник информации Internet трудно представить без рекламы.

Реклама является одним из основных инструментов продвижения товаров на рынке и естественно встает вопрос о наибольшей эффективности ее применения.

Internet-реклама привлекает внимание, убеждает перейти на сайт,

информирует. Ни один другой рекламный носитель не сможет поведать о компании и рекламируемом товаре так, как баннерная или контекстная Internet-реклама.

Для большинства компаний размещение рекламы в Internet это недавно освоенный опыт. Вопрос эффективности размещений стоит остро еще и потому, что многим не ясно, в какой пропорции необходимо поделить бюджет традиционных видов рекламы компании и сколько выделить на размещение рекламы в сети. Следовательно, необходимо провести сравнение эффективности Internet-рекламы и прочих рекламных размещений в рамках общей маркетинговой стратегии, для того чтобы выделение бюджета на Internet-рекламу не происходило «по остаточному» принципу.

По сравнению с телевидением, радио, журналами, реклама в Internet имеет высокие преимущества в донесении информации до потребителя.

Во-первых, она более гибкая, т.к. современные технологии позволяют показывать ее только целевой аудитории, а не общей массе пользователей.

Во-вторых, имеет преимущества в цене.

В-третьих, проста в изготовлении и прозрачна (современные статистические системы позволяют отслеживать посещаемость сайтов).

В-четвертых, дает возможность постоянного воздействия на потенциальных потребителей с минимальным вложением экономических ресурсов.

В-пятых, приносит наиболее выгодный результат для ее распространителей (заказчиков).

Широкополосный способ доступа в сеть приводит к тому, что его владельцы проводят в Internet много времени. Его применение позволяет пользователям беспрепятственно просматривать разнообразные рекламные ролики, фильмы, слушать радиопередачи, но в данной ситуации это не является преимуществом, а скорее данный факт является недостатком, т.к. Internet приковывает тысячи пользователей к мониторам и отнимает много времени, которое они могли бы потратить на более эффективное дело, например, сбор полезной информации.

Для многих рекламодателей Internet-реклама привлекательна тем, что аудитория поддается таргетированию (рекламный механизм, позволяющий выделить из всей имеющейся аудитории только ту часть, которая удовлетворяет заданным критериям (целевую аудиторию), и показать рекламу именно ей). По данным Госкомстата 28% опрошенных посчитали самой эффективной Internet-площадкой тематические ресурсы. Новостным ресурсам отдали предпочтение 24% опрошенных, по 20% - социальным сетям и поисковикам. Для Internet-рекламы на блогах и форумах открыты 8% участников исследования. А вот контекстную рекламу предпочло меньшинство опрошенных – 6%.

Молодежь в возрасте 18-24 лет наиболее активно использует современные средства коммуникации, в том числе Internet.

Был произведен опрос 150 человек. Большая часть респондентов

являлась студентами СибГИУ, все респонденты имели доступ к Internet. Целью исследования являлась оценка эффективности Internet-рекламы. Все вопросы были поделены на 4 блока.

В ходе опроса выяснилось, что:

- респондентов интересует в основном информация в Internet о работе, учебе. То есть, большинство пользователей выходят в глобальную сеть не с целью развлечений, а с целью их профессиональных предпочтений, что свидетельствует о положительном эффекте от использования Internet.

- 65% респондентов очень часто Internet реклама попадает на глаза и она их раздражает, они закрывают ее не читая. Соответственно можно сделать вывод об отрицательном отношении респондентов к Internet рекламе.

- 45% респондентов Internet реклама не помогает ориентироваться при покупке товаров. Следовательно, они маловосприимчивы к новым веяниям Internet-рекламы, их предпочтения не подвергаются изменению под ее воздействием.

- 85 % респондентов считает, что при размещении рекламы в Internet необходимо ввести контроль, который будет ограничивать появление определенных рекламных сообщений/роликов. Это свидетельствует о том, что Internet пользователи не хотят видеть рекламу на часто посещаемых ими сайтах, ссылаясь на то, что она не несет для них никакой полезной информации, а лишь отвлекает внимание и заставляет находиться в постоянном напряжении. Человеку приходится прилагать усилия для того, чтобы сконцентрировать свое внимание на нужной ему информации.

Итак, благодаря тому, что все больше людей имеют выход во Всемирную паутину реклама в Internet развивается все быстрее.

Наша страна занимает одну из лидирующих позиций по числу широкополосных линий, и в будущем ожидается их существенный прирост, что значительно повысит спрос на Internet-рекламу. Это обстоятельство создает барьер для принятия государственных мер по упразднению Internet-рекламы, ведь одной из важных особенностей контекстной Internet-рекламы является то, что её невозможно заблокировать, что, безусловно, повышает её эффективность в глазах пользователей. Все это сокращает возможность борьбы с Internet-рекламой до минимума. Специалисты говорят, что такое «несерьезное» отношение к вопросам проверки контекстной рекламы связано также и с неясностью правовой стороны вопроса. В нашей стране существуют «белые пятна» в законодательстве, которые являются предпосылкой для активной работы создателей Internet-рекламы, беспрепятственно продвигающих её на Internet рынок. Это происходит под влиянием безоглядной экономической выгоды.

Подводя итоги вышеперечисленного необходимо отметить, что Internet-реклама с каждым днем становится все более популярной не только у рекламодателей, но и у потребителей. В результате исследования, было выявлено, что Internet-реклама по степени ее воспринимаемости уже обходит

традиционных лидеров рекламного рынка – телевидение, прессу, радио, так как данный вид рекламы отображается совместно с содержимым сайта. Это не предоставляет пользователю возможности отказаться от ее просмотра. Таким образом, Internet реклама это новое явление рекламного рынка, а как все новые явления одна часть общества воспринимает ее позитивно, а другие пользователи относятся к ней крайне негативно.

УДК 316.346.32:659:621.39

ОТНОШЕНИЕ СТУДЕНТОВ СИБГИУ К РЕКЛАМНОМУ ОБРАЗУ СОТОВОГО ОПЕРАТОРА ТЕЛЕ2

Каширина И.А., Шарова Е.А.

Научный руководитель: к.ф.н., профессор Соколова В.Ф.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Теле2 — одна из ведущих европейских альтернативных телекоммуникационных компаний. Среди всех услуг Теле2 наиболее важными являются мобильная телефония и широкополосный доступ в Интернет. Клиентами Теле2 на 2009 год являются 25,4 миллиона человек в 11 странах Европы, в том числе в России, Австрии, Франции, Германии, Нидерландах, Норвегии, Швеции.

Теле2 - сотовый дискаунтер, т.е. компания, в основе рыночной стратегии которой лежит принцип низких цен. При этом низкие цены сочетаются с хорошим качеством услуг и абонентским обслуживанием европейского уровня.

Несколько лет назад сотовый оператор Теле2 провел ребрендинг, в результате которого компания начала позиционировать себя через образ итальянской мафии. Этот рекламный образ прослеживается во всех рекламных кампаниях Теле2. Но вопрос, насколько правильно связываться данному бренду с «бандитами» даже ради амбициозных идей, - несколько спорный. Подобные образы могут негативно восприниматься определенной аудиторией. Кроме этого, некоторые специалисты в области рекламы считают, что, несмотря на достаточно простую идею «самой дешевой связи», медианосители, в которых использованы образы мафиози, без просмотра роликов не только непонятны, но и излишне агрессивны.

Сотовый оператор Теле2 регулярно проводит различные исследования, позволяющие отследить успешность проводимых рекламных кампаний. Но приводимые данные соответствуют не всем регионам РФ, на которых действует данный сотовый оператор. Интерес представляет влияние рекламного образа мафии на молодежную аудиторию конкретного регионального рынка.

В 2009 году авторами, студентами четвертого курса СибГИУ кафедры

рекламы, социальной работы, психологии и педагогики, проводилось социологическое исследование на тему «Отношение студентов СибГИУ к рекламному образу сотового оператора Теле2».

Анализ результатов исследования показал, что большинство опрошенных студентов (82%) обращают внимание на рекламу. Это объясняется тем, что реклама давно и прочно вошла в нашу жизнь. Она окружает нас везде, дома, на улице, на работе, и очень сложно ее не заметить. Однако в последнее время наблюдается интересная тенденция. Сознание людей уже настолько пресыщено различной рекламой, что оно просто «блокирует» и не пропускает в себя всю ненужную информацию. Можно предположить, что это относится к тем людям, которые ответили, что не обращают внимания на рекламу (18%), так как они просто не воспринимают ее.

Большого всего студентам СибГИУ нравится реклама необычная (33%), красивая (22%) и с юмором (27%), при этом она вызывает интерес (32%) или желание приобрести продукт (16%). В свою очередь, громкая и агрессивная реклама раздражает своих адресатов (20%) либо не вызывает никаких эмоций (18%).

Также в ходе исследования выяснилось, что чаще всего внимание адресатов привлекают рекламные образы красивых людей (46%) и животных (33%). При этом образ семьи (8%) не так популярен среди опрошенных студентов СибГИУ. Возможно, это связано с тем, что данная тема еще не столь актуальна для учащихся, их больше прельщают рекламные образы красоты, молодости и сексуальности.

Наружная (27%), теле (29%) и интернет-реклама (25%) – самые популярные источники получения информации о товаре, по мнению анкетированных, в связи с тем, что именно с этими видами рекламы студенты сталкиваются чаще всего. В свою очередь, печатной и радиорекламе учащиеся не уделяют особого внимания. Поскольку печатная реклама – точечное средство массовой коммуникации, а радио большинство опрошенных слушает лишь непродолжительное время в транспорте.

Результаты анализов опроса позволили сделать вывод о том, что рекламу сотового оператора Теле2 с образом итальянской мафии видели 100% опрошенных. Это, безусловно, заслуга специалистов, создавших рекламу. Авторам стали известны и наиболее успешные средства продвижения данной рекламы: большинство видели ее по телевизору (46%) и на улицах города (27%).

Реклама в виде листовок и на радио оказалась не столь популярной среди студентов. Ее заметили лишь 13% и 11% соответственно, что вполне ожидаемо, так как это наименее популярные средства массовой коммуникации у наших респондентов. При этом рекламный образ сотового оператора вызвал у учащихся безразличие (37%), раздражение (20%), и отбил всякое желание посмотреть рекламу еще раз (73%). Однако среди адресатов были и те, у кого реклама сотового оператора Теле2 вызвала

интерес (14%) и желание узнать о подробностях акции или тарифа (20%).

Рекламный образ сотового оператора Теле2 достаточно агрессивен, а это качество приветствуется далеко не всей аудиторией. Конечно, есть определенная целевая группа, которой нравится реклама данного сотового оператора, можно предположить, что это по преимуществу мужчины, но рассчитывая только на эту целевую группу, Теле2 упускает существенную часть прибыли.

Вследствие проведенного анкетирования выяснилось, что реклама Теле2 стимулировала к подключению лишь 26% опрошенных, при этом 9% находятся на стадии обдумывания.

Тем не менее, на данный момент 54% учащихся пользуются Теле2, потому что, по их мнению, это дешевая и качественная связь. Далее в списке популярности идут Мегафон, Билайн и МТС. Студенты используют этих операторов, потому что не хотят менять номер телефона, привыкли к своему сотовому оператору или считают, что Теле2 – некачественная связь.

Результаты исследования позволяют сформулировать следующие рекомендации:

- сотовому оператору Теле2 нужно как можно чаще использовать в своей рекламе образы красивых людей и животных, так как они наиболее эффективно привлекают внимание студенческой аудитории;

- тем абонентам, которые не хотят менять своего сотового оператора, Теле2 стоит сообщить, что имеется возможность подключить услугу «Переадресация вызова». Она позволит при звонках на прежний номер, переадресовывать все вызовы на новый номер от Теле2. Вероятно, данная услуга может повысить процент желающих поменять своего сотового оператора на Теле2.

- сотовому оператору Теле2 в своей рекламе стоит привлекать внимание не только к тому, что это дешевая связь, но и сделать акцент на том, что Теле 2 - качественная связь.

УДК:659.13/.17:793.7

ИГРОВАЯ ФОРМА ПОСТРОЕНИЯ РЕКЛАМНЫХ СООБЩЕНИЙ КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Ащеулова Т.Е.

Научный руководитель: Стрекалов В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В рамках данной статьи рассмотрена сущность и анализ игровой формы построения рекламного сообщения, как способа привлечения внимания потребителей.

Можно смело утверждать, что в ближайшее время приоритет в играх

перейдет от исключительно развлекательной функции к функции коммуникативной. Игры станут одним из видов общения. Естественно, их развлекательный компонент сохранится. [2, стр.89]

Какой бы ни была игра — она создает некую модель отношений, которую принимают все игроки. Внутри этой модели задается воображаемая ситуация, изменяются привычные смыслы предметов и действий, время «спрессовывается», наполняясь интеллектуальными и эмоциональными событиями. Результат хорошей игры редко предсказуем, имеет нелинейный характер, что придает каждой игре привлекательную неповторимость. Игры могут превратить ваше маркетинговое сообщение в минуты, и даже часы полного погружения в развлекательный контекст. Они могут дать целевой аудитории новый опыт, который невозможно или очень накладно получить в реальной жизни. [1, стр.68]

Игровые формы построения рекламных сообщений (коммуникации) — это добровольная вовлеченность человека в процесс совершения мотивированных действий с контролируемым результатом. [2]

Многие компании уже сейчас пытаются вовлечь потребителя в игру с брендом. Даже если создатели рекламного обращения не формулировали задачу именно так. Включите телевизор и убедитесь сами. Очень часто сюжет ролика — это попытка предложить правила игры и в течение 30 секунд описать игровой мир. Агенты, не выделяющие пота и проходящие каверзные проверки с Rexona. Команда «Несквик», миссия которой — ни много ни мало спасение целого мира, который зависит от бренда. Бесконечные варианты вечной игры между мужчиной и женщиной — от кофе «Милагро» до автомобилей Renault или Ford. Настоящие мужские игровые миры в рекламе внедорожников, аксессуаров экстремального спорта или строительных инструментов. [5]

Бренд в этих играх — как входной билет. Одна проблема: входной билет есть, а входить некуда. Как бы ни старались разработчики рекламы, потребители чаще всего понимают: покупка Roverbook и ощущение первопроходца — две большие разницы; брызганье дезодорантом не сделает из человека секс-бомбу; а в команду «Несквик» верят только маленькие дети. Существует несколько направлений маркетинговых игр:

- in-game advertising, т.е. *реклама в играх* (вид рекламы, помещающей определенный товар или бренд в существующую или создающуюся игру, подобно product placement в кино) Когда интерактивный потребитель погружается в придуманный мир, ценность придуманных предметов и поступков иногда становится выше, чем событий мира реального. Именно эта погруженность и ценность игрового мира делает интерактивную среду благоприятной для воздействия на игрока, в том числе на его представления о реальных объектах. Если, не отвлекая от игрового процесса, разместить продукцию на уровне сюжета, скажем, в компьютерной игре, то игроки не будут возражать. Пользователь воспринимает такую «рекламу» как неотъемлемую часть происходящего; [1, стр.70]

- *advergaming*, т.е. создание *промо-игр* (под ними понимаются самостоятельные игры, посвященные определенному товару или торговой марке). Рекламные игры — «неповторимое устойчивое» впечатление от бренда, эмоциональное переживание, в которое игрок окунается с головой. Как правило, для размещения и распространения этих игр используется Интернет. Рекламодатели один за другим пробуют этот инструмент маркетинга. Притягательная природа рекламных игр дольше удерживает внимание потребителей и позволяет создателям игр интерактивно обучать пользователей особенностям новых продуктов или напоминать о хорошо известном. [6]

Например: Фабрика по производству кухонной мебели предприятие под названием «Мария». Активно использует имя Мария в коммуникациях с покупательницами. Например, организует конкурс фотографий покупательниц с этим именем для календаря компании на следующий год. Любая Мария могла бы прислать свою фотографию с рассказом о своей кухне и доверить свою судьбу голосованию среди посетителей сайта и фирменных магазинов. 12 финалисток получили бы стимулирующий приз (например, встроенную бытовую технику) и украсили собой фирменный календарь «Мария».

Фабрика в этом случае узнает своих потребительниц «в лицо», получит обратную связь и приток новых посетителей (участницы наверняка будут просить знакомых проголосовать за себя в онлайн и по SMS). Женщины с именем Мария при покупке кухни могли бы сразу получать скидку (или бесплатный выезд замерщика, или аксессуары).

Достоинства игровой формы построения рекламного сообщения:

- сообщение, настраиваемое под каждого потребителя;
- быстрая обратная связь с аудиторией;
- точные статистические данные об участниках акции;
- возможность внесения изменений в сценарий в любой момент (даже после запуска акции);
- удержание потребителя в зоне маркетингового воздействия с момента первого контакта. [3, стр.35]

Библиографический список

1. Маркетинговые игры. Развлекай и властвуй / Антон Попов; [под.ред. С.Н.Хромова-Борисова] - М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006. - 320 с.
2. Лэндрет «Игровая терапия: искусство отношений», М., 1994
3. Имшинецкая И. «Креатив в рекламе» серия «Академия рекламы» М.: РИП-холдинг, 2004.
4. Школа жизни [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-20112/>
5. Психология игры [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://bookz.ru/authors/el_konin-db/elkonindb01/1-elkonindb01.html
6. Воздействие рекламы на человека [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.nrtm.ru/article/reklama/vozdectvie_reklamy_na_4eloveka.htm

ВЛИЯНИЕ НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ НА ВНИМАНИЕ ВОДИТЕЛЕЙ

Юшкова Е.Ю., Богачева А.Н., Медведева В.И.

Научный руководитель: к.ф.н., профессор Соколова В.Ф.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Наружная реклама является одним из самых эффективных видов рекламы. Она превосходит другие виды рекламы по охвату, частотности, гибкости и силе воздействия.

Существует мнение, что наружная реклама является фактором создания аварийных ситуаций и, что «рост ДТП связан с увеличением количества наружной рекламы, устанавливаемой вдоль дорог». Такие высказывания основываются только на предположениях. Реальных доказательств того, что наружная реклама может вызвать ДТП, нет.

В 2009 году студентами четвертого курса СибГИУ специальности «Реклама» проводилось социологическое исследование на тему: «Влияние наружной рекламы на внимание водителей».

В исследовании влияния наружной рекламы на внимание водителей приняли участие 136 человек.

Среди опрошенных водителей: 90 мужчин и 46 женщин. Были опрошены как начинающие водители: с водительским стажем менее 1 года (33 ч-ка), от 1 года до 3 лет (22 ч-ка), так и со средним стажем: от 3 до 6 лет (15 ч-к), и опытные водители со стажем: от 6 до 10 лет (25 ч-к), а также более 10 лет (41 ч-к).

В ходе данного исследования было выявлено, что большинство водителей во время вождения автотранспорта на наружную рекламу не обращают свое внимание. В основном они обращают внимание на другой автотранспорт (77%), на пешеходов (38%) и на знаки дорожного движения (46%). На наружную рекламу обращают внимание лишь 8% водителей.

Среди факторов, являющихся реальными причинами возникновения аварийных ситуаций, чаще всего водителями назывались: неадекватное поведение других водителей (89%); неадекватное поведение пешехода, переходящего дорогу (63%) и техническая неисправность автомобиля (53%). Менее реальными факторами являются: окружающая обстановка (24%); обстановка внутри автомобиля (14%). Наружную рекламу в качестве такового фактора видят лишь 4% опрошенных водителей.

Также большинство водителей ответили, что во время вождения, наружная реклама их совсем не отвлекает (47%). 32% опрошенных она «почти не отвлекает» и 16% водителей реклама «не особенно отвлекает». Однако, есть небольшая доля водителей, которых реклама «сильно отвлекает» (5%).

Отвлекающим фактором в наружной рекламе является: ограничение

видимости (44%), мерцание наружной рекламы (36%) и ее яркость (29%), а также похожесть на дорожные знаки (26%). Менее отвлекающим фактором является расположение наружной рекламы (14,7%) и другие факторы (7%). Причем, среди других отвлекающих факторов в наружной рекламе водители называли: необычность изображения и сюжета, а также изображения красивых и обнаженных девушек.

Более всего водители обращают свое внимание на электронные рекламные щиты (46%) и на билборды (40%). Из выше написанного можно сделать вывод, что это происходит вследствие их мерцания и чрезмерной яркости. На перетяжки обращают внимание около 20% опрошенных водителей, а на брендмауэры – всего 12%. Остальные респонденты отметили другие виды наружной рекламы или не смогли определиться с ответом (22%). Причем, некоторые из водителей вообще не обращают свое внимание на какие-либо виды наружной рекламы.

В ходе исследования водителям также был задан вопрос «Может ли наружная реклама быть причиной ДТП». Половина опрошенных водителей считают это возможным (49%). Категорически не согласны с этим 20% респондентов. Остальные водители не определились с ответом (31%).

Но, не смотря на это, большинство водителей не согласились с утверждением, что «рост ДТП связан с увеличением количества наружной рекламы, устанавливаемой вдоль дорог» (59%). Согласились с этой фразой лишь 15 % опрошенных водителей, а 26% не смогли дать точный ответ.

Из опыта водителей, участвующих в исследовании, были выявлены основные факторы, служащие причинами аварийных ситуаций. Этими факторами в большинстве случаев являются: поведение других водителей (46%), невнимательность самих водителей (27%), поведение пешеходов (15%), техническая неисправность автомобиля (14%) и окружающая обстановка (13%). Менее вероятным фактором, служащим причиной аварии, является обстановка внутри автомобиля (6%). 4% опрошенных водителей назвали другие факторы. Наружная реклама заняла самое последнее место среди аварийных факторов (2%).

В ходе исследования водителям, считающим, что наружная реклама отвлекает внимание водителей, было предложено назвать конкретное местонахождение и вид наружной рекламы г. Новокузнецке, отвлекающей внимание водителей.

Конкретные варианты назвали 14% опрошенных водителей. Среди них большинство называли электронный рекламный щит на вокзале, а также электронный рекламный щит у драматического театра. Данный вид наружной рекламы особенно отвлекает внимание водителей в темное время суток. Также водителями было отмечено, что их отвлекает вся реклама, расположенная на кольцевых развязках города, а также все виды динамической рекламы, светящейся в темное время суток. Среди прочих вариантов была названа «живая» реклама в проезжей части города у Дома Быта.

Таким образом, наружная реклама отвлекает внимание водителей в темное время суток сильнее, чем в светлое время суток. Это обусловлено ее наибольшей яркостью и мерцанием.

Половина опрошенных водителей считают, что наружная реклама может быть причиной ДТП. Но, не смотря на это, наружная реклама не является реальной причиной возникновения аварийных ситуаций.

В ходе проведения исследования первая выдвинутая гипотеза (о том, что наружная реклама может отвлекать внимание водителей из-за своей чрезмерной яркости и из-за сильного мерцания динамической рекламы) подтвердилась. Вторая гипотеза (о том, что наружная реклама может быть фактором, вызывающим аварийные ситуации, т.к. рекламные щиты могут быть похожи на дорожные знаки, закрывать дорожные знаки и светофоры, привлекать внимание водителей своей яркостью, мерцанием, ограничивать видимость) подтверждается водителями гипотетически, но не нашла своего подтверждения на практике.

В результате проведения данного исследования можно дать следующую рекомендацию: при размещении наружной рекламы, необходимо так выбирать место ее установки, чтобы она не мешала водителям, не закрывала им обзор, не отвлекала их чрезмерной яркостью и мерцанием.

УДК 659.145

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТАФОРЫ В РАДИОРЕКЛАМЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Коровина А.В.

Научный руководитель: к.т.н., доцент Лашкова Е.Г.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В последние годы наблюдается рекламная зашумленность на радио, что в свою очередь снижает эффективность воздействия рекламных сообщений, это обстоятельство удручает рекламодателей и не устраивает рекламо-распространителей. Для того чтобы избежать снижения воздействия от рекламного сообщения на потребителя необходимо применять малоиспользуемые на сегодняшний день методы влияния на подсознание и на эмоции слушателей. Одним из таких методов является метафора.

Тема метафоры в радиорекламе на сегодняшний день слабо изучена. Ввиду того, что в России существует мало работ, посвященных анализу метафоры в радиорекламе, при написании использовались научные труды на русском языке, посвященные другим областям гуманитарного знания - социальной психологии, филологии, культурологии, политологии. Особенно яркими из них являются следующие. Имшинецкая И. в своей книге «Креатив

в рекламе» в небольшом параграфе, посвященном приему метафора, дает определение ее в рекламе, классификацию визуальных метафор по различным признакам и неплохой иллюстрационный материал. Шилихина К.М. в статье «Использование метафоры в телевизионной рекламе» подробно рассматривает метафорическую модель «война, игра». На основе анализа литературы, можно сделать вывод, что дано определение метафоры в рекламе, приведена классификация языковых и визуальных метафор, даны виды языковых метафорических моделей в политическом дискурсе, и существует алгоритм создания визуальной метафоры в рекламе. Стоит отметить, что информации об особенностях применения метафоры в радиорекламе крайне мало.

Само слово метафора происходит от греческого *metaphora* – перенесение; троп, перенесение свойств одного предмета (явления) на другой на основании признака, общего или сходного для обоих сопоставляемых членов («говор волн», «бронза мускулов»). Метафора в рекламе - это сравнение товара (предмета) с чем-нибудь по одному или нескольким признакам.

В области гуманитарных наук метафора является одним из важнейших объектов и одновременно инструментов исследования дискурса. Регулярное использование стандартных номинаций, как правило, не осознается адресатом сообщения и может использоваться как средство речевого воздействия. С другой стороны, постоянное использование в дискурсе одной и той же метафоры по отношению к феномену жизни человека позволяет сформировать стереотипное представление об этом феномене [1, с. 4-5].

Наиболее удобным и экономичным средством формирования необходимого эмоционального отклика, является метафора. Это вербальный метод эффективного воздействия на потребителя, применяемый в рекламе товаров и услуг. Для выявления этих особенностей было проведено пилотное исследование. Тема, выбранная для исследования, актуальна и значима для современной российской рекламной индустрии, т.к. особенности, выявленные в ходе исследования, позволят в дальнейшем создавать аудиоролики, способные выделиться на фоне других, формировать сознание потребителя с учетом интересов рекламодателей и манипулировать поведением слушателя. Для того чтобы понять, в чем заключаются особенности применения метафоры в радиорекламе необходимо понаблюдать, какие направления использования метафор в рекламе в СМИ существуют. Для этого зафиксировано словесное, звуковое и визуальное наполнение рекламных роликов, транслируемых по общероссийским телеканалам, радиостанциям, макетов наружной и печатной рекламы. Для анализа было взято 70 аудио- [5] и видеороликов [6] и 35 макетов (газетных и журнальных рекламных модулей, буклетов).

В ходе исследования были использованы следующие методы: метод описания, сопоставления, лингво-статистический анализ корпуса текстов, в результате которого была выявлена частота использования метафорических

моделей. Лингво-статистический анализ корпуса метафор позволил сгруппировать отобранные метафоры по метафорическим моделям и определить абсолютную и относительную частоты их использования.

Рассмотрим основные теоретические концепции, лежащие в основе данного исследования. Согласно когнитивной теории метафоры Дж. Лакоффа и М. Джонсона, метафора, будучи принадлежностью не только языка, но и мышления, определяет основные способы интерпретации действительности и оказывает существенное влияние на процесс принятия решений. Метафора в этом случае понимается расширительно и охватывает широкий класс случаев осмысления сущностей одной понятийной области в терминах существенно отличающейся от нее другой понятийной области [2, с. 156]. Метафоры делают непонятное понятным создают ассоциацию между двумя понятиями. Ассоциация включает три элемента - тему (топик), средство выражения и основание. Смысл метафоры - присоединить характеристики хорошо известного средства выражения менее известной теме. Например, в метафоре «Фервекс – быстрая победа над болезнью» тема – «Фервекс», а быстрая победа - средство выражения, связывающее тему с основанием через набор релевантных характеристик, благодаря которым осуществляется перенос. В рассматриваемом примере основание может включать такие характеристики как быстрота действия, отсутствие болезни страданий, радость и т.д. Смысл метафоры - присоединить характеристики хорошо известного средства выражения (победа) менее известной теме (Фервекс). Таким образом, использование метафоры эффективно для передачи новой информации [3].

В радиорекламе внушение определенного образа действия становится важнее передачи информации и наиболее выпукло проявляется суггестивная функция тембровой метафоры. Тембр, воспринимаясь полушарием, контролирующим подкорковые механизмы, обладает огромными суггестивными возможностями. Можно внушить негативную оценку информации только с помощью одной лишь просодии [4, с.8].

Анализ текстов, звуковых подложек, изображений и визуального ряда, используемых в рекламе в СМИ показал, что существуют различия в частоте применения того или иного вида метафоры (таблица 1).

Таблица 1 – Сводная таблица анализа рекламы в СМИ на использование приема метафора

Тип метафоры	ТВ	Радио	Наружная, печатная реклама
Языковая	30	32	31
Звуковая	7	25	0
Визуальная	22	0	11

Анализ данных, приведенных в таблице 1, показал, что языковая метафора используется в рекламе во всех СМИ примерно одинаково часто. Использование звуковой метафоры чаще всего наблюдается в радиорекламе,

в телевизионной рекламе очень редко и по понятным причинам совсем не используется в печатной и наружной рекламе. Визуальная метафора используется чаще всего в телевизионной рекламе, в наружной и печатной рекламе она использована в два раза реже и по понятным причинам совсем не использована в радиорекламе. Частое применение звуковой метафоры в радиорекламе закономерно, так как звук помогает воображению человека рисовать более яркие картины происходящего.

В ходе исследования был также проведен анализ частоты употребления метафорических моделей (далее по тексту М-модель) в рекламных текстах. Все контексты были разбиты на группы по метафорическим моделям. Как относительно высокая, так и относительно низкая частота встречаемости метафорической модели может быть важной характеристикой исследуемого дискурса. Анализ полученных результатов исследования показал, что метаморфическая модель «персонификация» встречается чаще всего в радиорекламе, по сравнению с двумя другими рекламными носителями, рассматриваемыми в данной работе, и среди метаморфических моделей, используемых на радио, эта наиболее употребляемая. Высокая частота встречаемости данной модели характерна для многих типов дискурсов. Лидерство данной метафорической модели по числу употреблений объясняется тем, что она служит фоновой моделью для остальных. К фоновым можно отнести те метафорические модели, употребление которых в дискурсе влечет использование других метафорических моделей [1, с. 12]. Например, метафорическая модель «война» в словосочетании «кашель и хрипота атакуют?» предполагает, что кашель и хрипота это участники военных действий, следовательно, помимо М-модели «война», при описании этих действий используется и М-модель «персонификация», которая приписывает свойства живых субъектов неживым сущностям. Именно поэтому М-модель «персонификация» рассматривается не отдельно, а в совокупности с другими метафорическими моделями. Причиной максимального использования вышеназванной модели в радиорекламе является уникальная возможность данной модели создавать наиболее яркие образы и картины в воображении слушателя, а это очень важно для радиорекламы. Данная метафорическая модель лучше других заменяет визуальный ряд.

Так же можно обратить внимание на то, что широко представлены в радиорекламе такие М-модели как «природа», «действие, спорт», «движение, пространство». Причем обращает на себя внимание тот факт, что на других рекламных носителях они фактически не используются. Максимальное число использования М-моделей «пространство, движение» и «действие, спорт» говорит о том, что радиореклама нацелена, как правило, на людей ведущих активный образ жизни, часто не сидящих на месте и постоянно перемещающихся (т.е. наблюдается подстройка под аудиторию). Всем известно, что при создании радиоролика следует делать акцент на глаголах, призывах к действию; и очень радуется, что создатели рекламных

роликов прислушиваются к данному совету и не только активно применяют глаголы, но и усиливают их воздействие метафоричным наполнением. Применение М-модели «природа» наиболее приемлемо именно на радио, так как на телевидении и на рекламных макетах в журналах, газетах, буклетах, на щитах эта метафора легко заменяется видеорядом, поскольку на радио такой возможности нет, то воображение слушателя проще разбудить с помощью такой красивой метафорической модели. Например, сравнение женщины с птицей, а мужчины с небом на телевидение не было бы так романтично, как при отсутствии визуального ряда на радио, когда только воображение способно нарисовать, то о чем говорить в ролике.

Метафорическая модель «человеческие отношения, чувства, качества» немного реже применяется в радиорекламе, чем в телевизионной. Причина этого в том, что такая метафорическая модель, чаще всего употребляется в социальной рекламе направленной на такие темы как «Вред курения», «Наркомания», «Вред пьянства» и транслируется она преимущественно на ТВ, избегая радио.

Итак, выявленные в исследовании метафорические модели «природа», «физическое действие, спорт», «пространство, движение», «персонификация» широко представлены в современном радиорекламном дискурсе. Они позволяют слушателю легко представить яркую картину происходящего, подталкивают его на активные действия, способствуя его активному движению в такт современному ритму жизни. Применение звуковой метафоры чаще встречается в радиороликах, что будоражит воображение слушателя, погружает его в мир аудиоистории, играет его эмоциями и чувствами, подсознательно воздействуя на его картину мира и формируя тип его поведения в нужном русле. Однако применение звуковой метафоры при изготовлении аудиороликов не достаточно, так как не стоит упускать возможность дополнительного воздействия на чувства и эмоции слушателя, добиваясь большей эффективности от воздействия радиорекламы.

Библиографический список

1. Баранов А.Н. Некоторые константы русского политического дискурса сквозь призму политической метафорики (взаимоотношения бизнеса и власти, коррупция) [Текст]: / А.Н. Баранов, О.В.Михайлова, Е.А. Шипова; под общ. ред. А. Н. Баранова – М.: Фонд ИНДЕМ, 2006. - 84 с.
2. Лакофф. Дж. Метафоры, которыми мы живем [Текст]:/ Дж.Лакофф., М. Джонсон – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 256 с.
3. Метафора в языке и тексте. – М.: Наука, 1988. – 176 с.
4. Коммуникации: статья: [Электронный ресурс]: научно-культурологический журнал широкого профиля - RELGA Тембральная метафоризация в радиоречи/ Сомова Е., 2010.- Режим доступа: <http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tgu> - 10.05.2010.
5. База данных ТРК «Апекс» «Рекламные радио ролики» [Электронный ресурс] Новокузнецк- 2010.

6. Реклама: видеоролики [Электронный ресурс]: ТВ реклама, телевизионные ролики. Режим доступа: <http://www.telead.ru> – 12.01.2010.

УДК 303.4:[659:612.391]

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ПЕЧАТНОЙ РЕКЛАМЕ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Трофимова А., Комарицина Т., Кавунова Е.

Научный руководитель: к.ф.н., профессор Соколова В.Ф.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В связи с ограничениями, накладываемым российским законодательством, на рекламную деятельность, рекламирование алкогольной продукции - очень кропотливый труд, требующий наличия знаний из различных областей: от правовой базы до психологии личности.

Авторами было проведено социологическое исследование на тему «Исследование методов моделирования поведения человека в печатной рекламе алкогольной продукции». Для анализа были взяты такие периодические издания: ELLE, Cosmopolitan, Forbes, Glamour, Geo, и выделены следующие виды алкогольной продукции в рекламных сообщениях: пиво, мартини, коньяк, ликёр, шампанское, ром, вино, водка. Журнальная реклама проанализирована по ряду параметров, установленных исследовательской группой. К параметрам относятся: использование техник гипнотического транса (разрыв шаблона, директивная техника и т.д.), использование архетипов, цветовое решение, занимаемая рекламная площадь.

Наиболее распространённой техникой воздействия на потенциального потребителя является директивная техника, т.е. воздействие через слово. Как правило, используется связка «логотип + слоган». Она способствует лучшей запоминаемости продукта. Некоторые рекламодатели пишут целую статью, в которой описывают преимущества товара, акции, проведённые в рамках торговой марки, истории с интересным сюжетом, где в главной роли выступает рекламируемый объект. Наиболее востребован данный метод у производителей водки, пива и коньяка. Статьи носят имиджевый характер, подчёркивая высокий статус компании, её престиж, показывая большой опыт на рынке.

Демонстрируют гламурный образ жизни, как правило, «женские» напитки: ликёры, шампанское и вино. Данные рекламные сообщения содержат зарисовки красивой жизни, вечеринок, дорогих автомобилей, девушек модельной внешности в шикарных вечерних платьях. Такая реклама подразумевает, что употребление данного алкогольного напитка

приближает потребителя к гламурной жизни.

Один из самых интересных приемов – разрыв шаблона, т.е. неожиданное разрешение ситуации с участием рекламируемого товара, либо нестандартное сочетание предметов. Это всегда запоминается потенциальным потребителем. Так, например, в рекламе водки изображение ядерного гриба после взрыва со словами: «Если бы его очистили тем же способом, что и эту водку, то этот ядерный гриб был бы похож на...», далее изображение обыкновенного гриба, будто только что сорванного с лесной поляны. Очень яркое и интересное сравнение.

Часто рекламодатель акцентирует внимание на одном свойстве товара. Например, экологическая чистота продукта. Обычно данный приём используется в рекламе водки. Сравнения самые разнообразные: от изображения маленького куска льда рядом с бутылкой до красивейших видов Арктики, либо сложной системы фильтрации. Этот способ является очень действенным, так как в наши дни вопросы экологической чистоты продукта стоят очень остро.

Очень распространено использование архетипов в рекламе. Но с ними нужно быть осторожными, т.к. они воздействуют на подсознание человека. Потребитель, зачастую, сам не понимает, почему он выбирает определённую марку напитка. Наиболее часто используемые архетипы в рекламе водки – вода, лёд, снег – символы природной чистоты. В рекламе пива – золото, вода, фрукты (особенно, если речь идёт о женском пиве). В рекламе коньяка и вина основным архетипом является золото. Основной цвет – красный и его оттенки, не яркие, приглушённые.

В рекламных сообщениях преобладают, как правило, классические цвета – белый и чёрный. Выбирая их, рекламодатель вряд ли совершит ошибку. Эти цвета вне моды и времени. Часто делается упор только на цветовое решение и притягательный внешний вид бутылки. Например, в рекламе мартини, рома часто используется изображение бутылки на чёрном фоне, иногда с вкраплениями жёлтого, золотого. Классическое цветовое решение для рекламы коньяков – красный в сочетании с жёлтым. Реклама рома очень лаконична в цветовом решении и оригинальна в образах. Основное цветовое решение – сочетание чёрного и белого. В целом, реклама очень стильная и запоминающаяся.

Оттенки зелёного часто используются в рекламе пива и шампанского. Во многом это обусловлено цветом стекла бутылки. Зелёный цвет несёт спокойствие, помогает сконцентрироваться, принять решение, что и требуется производителям данных напитков.

Синий цвет и его оттенки используются в рекламе водки (голубое небо, чистейшая сине-голубая вода, кристально чистый бело-голубой снег). Этот цвет концентрирует всё внимание на себе, затягивает в себя, синий цвет – потеря реальности.

В рекламе коньяка используются сочетания оттенков золотого и красного цвета. Они символизируют богатство, достаток, роскошь,

могущество. Красный цвет всегда привлекает внимание, он провоцирует приобрести товар.

Если говорить о площади, занимаемой рекламным сообщением, то, как правило, это страница журнала, реже – разворот. Рекламу на развороте размещают производители пива, рома и водки. Это имеет большое воздействие на потенциальных потребителей. Картинка, занимающая такое пространство кажется более внушительной и солидной. Часто рекламодатели делают рекламу не на страницах, а на картонных вставках. Таким приёмом воспользовался один из производителей водки. Основным цветом был выбран стальной серый. Картонная вставка имела размер разворота журнала, т.е. под рекламу отведено 4 страницы. На развороте подробно проиллюстрирована система изготовления и фильтрации продукта, элементы бутылки, создаваемые вручную. Такая реклама вызывает уважение к марке. Её невозможно пролистнуть, следовательно, запоминаемость продукции и её марки обеспечена. Нередко рекламодатель даёт целую статью в журнал на правах рекламы, в которой может быть описано мероприятие, проведённое в рамках конкретной марки и т.д.

Таким образом, можно отметить, что каждый производитель выбирает свою тактику позиционирования продукции. Единого способа не существует. Иногда реклама основана на привлечении внимания своей яркостью. Наиболее распространённые техники наведения гипнотического транса на потенциального потребителя среди печатной рекламы алкогольной продукции - акцент на экологическую чистоту продукта и воздействие словом, т.е. директивная техника. Наиболее часто используемым архетипом является архетип воды, золота. Самые востребованные цвета – чёрный и белый, за ними – красный, жёлтый. Реклама обычно занимает страницу журнала. Разворот стоит гораздо дороже и не каждый рекламодатель может себе позволить рекламное сообщение подобного размера в глянцевого печатном издании.

УДК 659.13/17:655

БУККРОССИНГ КАК ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ КНИЖНОГО МАГАЗИНА НА РЫНКЕ

Матвеева А.О.

Научный руководитель: Стрекалов В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Данный материал посвящен описанию сущности и анализу возможностей буккроссинга, как альтернативного нетрадиционного способа продвижения и привлечения покупателей книжного магазина.

В начале целесообразно изучить динамику популярности чтения в

разные исторические эпохи. Литература была наиболее популярным видом искусства в XIX в. Но в XX столетии самыми демократичными стали кинематограф и телевидение. По данным многочисленных опросов можно отметить, что книгу читать значительно сложнее, нежели смотреть телевизор. Она требует большей сосредоточенности, внимания, напряжения. Смотря телевизор, человек за единицу времени, получает больше информации, чем при чтении книги.

На сегодняшний день книга уступает новым информационным формам культуры. Тем не менее, письменный текст был и остается незаменимым там, где дело касается преимущественно рационального, логического освоения человеком мира. Каждая форма передачи информации — от живого слова и письменного текста до радио или интернета — имеет свою функцию и роль, которую они должны сыграть в истории. [6]

Согласно данным опроса, проведенного «Левада-Центром», 37% жителей России не читают книг. Опрос показал, что постоянно читают книги только 23% ответивших россиян, 40% читают непостоянно, от раза к разу.

Среди тех, кто увлекается чтением, редко можно встретить любителей классики. Люди читают современную литературу: детективы и романы. Самые популярные жанры покупаемой художественной литературы: детективы – 27%, проза – 17%, любовная беллетристика – 16%, фантастика – 11%, современная зарубежная литература – 9%, детская литература – 8%, отечественная классика – 8%, зарубежная классика и советская литература – 4%.

Среди причин упадка интереса к чтению серьезной литературы назвали нехватку времени.

Две трети участников опроса (66%) за прошедший год не покупали художественную литературу вообще. 60% отметили, что их друзья и родственники перестали дарить друг другу книги. В целом, результаты опроса свидетельствуют не столько о падении читаемости, сколько о том, что структура их досуга современного человека существенно изменилась. Поэтому возникновение такого явления как буккроссинг - это своеобразная мотивация к чтению, к обмену книгами, к созданию субкультуры читателей.[8]

Далее целесообразно дать несколько определений, из разных источников, понятию буккроссинг.

Буккроссинг – движение книголюбов, действующих по принципу «прочитал – передай другому». Они целенаправленно оставляют прочитанные книги в людных местах (метро, кафе, вокзалы, парки) чтобы другие могли их взять и прочитать. [4]

Буккроссинг — (англ. *bookcrossing*, иногда «книговорот») — хобби и общественное движение, действующее по принципу социальных сетей и близкое к флешмобу; это процесс освобождения книг. Человек, прочитав книгу, оставляет («освобождает») её в общественном месте (парк, кафе, поезд, станция метро), для того, чтобы другой, случайный человек мог эту

книгу найти и прочитать; тот в свою очередь должен повторить процесс. Слежение за «путешествием» книги осуществляется через специальные сайты в интернете. [5]

В данном определении автор наиболее полно и подробно излагает суть такого явления как буккроссинг.

Также в рамках данной статьи, следует рассмотреть определение понятию буккроссер.

Буккроссеры – некая каста людей, в основном гуманитарных профессий, режиссеры, редакторы, художники, журналисты, издатели, студенты, то есть те, кто связаны с потреблением культуры в больших количествах. Они занимаются общественно важным делом: продвижение книг в массы. [3]

Конечно, проследить путь книги не возможно, поэтому для контроля над книгами существуют специальные сайты, где регистрируется момент и место высвобождения каждой такой книги. Интернет есть не у всех, поэтому большая часть книг просто теряется.

Далее следует описать этапы буккроссинга.

На первом этапе выявляются места концентрации нужной целевой аудитории, затем, на втором этапе, подготавливается литература и в каждую книгу вкладывается вся необходимая для регистрации информация. На третьем этапе осуществляется распространение выбранных для буккроссинга книг, и на заключительном, четвертом этапе, происходит замер отклика.

За рубежом (например, в Италии и Америке) движение это очень развито, а в России нет. Это связано с тем, что российские граждане плохо осведомлены о таком явлении как буккроссинг.

Статистика сайта www.bookcrossing.ru сообщает, что всего «освобожденными» числятся 13982 книги, «пойманными» — 2002 книги (на 6 декабря 2009 г.). На данном сайте можно найти подробную информацию о таком явлении как буккроссинг, в том числе статьи и интервью.

Активное участие принимают такие города, как: Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Тверь, Челябинск, Уфа и другие. Проблема российского буккроссинга в том, что только каждая 6-7-ая отпущенная книга находится следующим буккроссером и отмечается на сайте. Остальные книги исчезают бесследно. С российским буккроссингом («книговоротом») сотрудничают многие магазины, кафе, клубы, библиотеки. Они открывают «безопасные полки», то есть места, где книги остаются в относительной безопасности. [1, С. 17]

Так же буккроссинг можно рассматривать как один из альтернативных способов продвижения. В настоящее время, рынок традиционной медийной рекламы (ATL, Above-the-Line, дословно – «над линией») растет, но эффективность ее уже не столь велика. С одной стороны, она стремительно дорожает, с другой - ее слишком много и она утомляет потенциальных покупателей, не давая ожидаемого эффекта, следовательно приходится

искать альтернативные способы продвижения товара. Поэтому, последние несколько лет рынок BTL - прямого маркетинга (PR, сэйлз промоушен, демпинг и т.д.), продвижения в торговых сетях - растет не менее чем на 25% в год. [2, С. 34]

В городе Новокузнецке существуют два книжных магазина, где имеются буккроссерские полки – это магазин «Плиний младший» и книжный магазин «Планета».

Буккроссинг может использоваться при продвижении книжного магазина, следующим образом: во - первых, такая акция формирует позитивное отношение к магазину; во - вторых, в книгах, предназначенных для буккроссинга, делаются вкладки с информацией и рекламой определенного книжного магазина, на которую читатели обязательно будут обращать внимание во время прочтения. В - третьих, приходя в книжный магазин, где расположена безопасная буккроссерская полочка, покупатель, с большой степенью вероятности, заинтересуется продукцией магазина.

Подводя итог вышесказанному следует отметить, что буккроссинг – это, своего рода, вовлечение потребителя в игру: поиск мест, где расположена буккроссерская полочка, выбор книг, регистрация на сайте, причем все это абсолютно бесплатно. То есть, покупка книги в книжном магазине, где находится безопасная полка – это тоже часть игры. Такая акция как буккроссинг повышает лояльность потребителей к магазину.

Библиографический список

1. Новоселова Е. Охотники за смыслом [Текст]: журн. «НаркоНет» №3 - 2007. – С. 17.
2. Бригина О. Кому поручить Public Relation? [Текст]: журн. «Рекламные технологии, №4 – 2008. – С. 34.
3. Книговорот [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.bookcrossing.ru>
4. Буккроссинг [Электронный ресурс].- Режим доступа <http://www.wikipedia.org/wiki/Bookcrossing>
5. Что такое «буккроссинг» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.shkolazhizni.ru>
6. Падение интереса к книгам [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.litforum.ru>
7. Книгоиздательство: бизнес или просвещение [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.navigato.ru>
8. Динамика читаемости населения за последние годы. Причины снижения количества любителей художественной литературы [Электронный ресурс] -Режим доступа: <http://www.portfolio.1september.ru/work.php?id=576125>

ПРИМЕНЕНИЕ ОРИГИНАЛЬНОЙ ИДЕИ В СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЕ

**(на примере продвижения центра «Семья» посредством изготовления
дизайн-макета для размещения на наружном рекламном щите)**

Вакарчук Г.О.

Научный руководитель: Стрекалов В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Цель данного материала заключается в разработке оригинального дизайн-макета с последующим размещением его на наружной рекламной конструкции для продвижения организации на местном рынке.

Социальная реклама – это особый вид распространяемой некоммерческой информации, направленной на достижение государством или органами исполнительной власти определенных социальных целей.

Основным источником появления социальной рекламы является современная общественная жизнь, которая изобилует конфликтными ситуациями и противостоянием на уровне социальных групп и поэтому остро нуждается в созидательных стимулах и процессах.

Социальная реклама использует тот же набор инструментов, что и коммерческая: телевизионные ролики, печатная, уличная, транспортная реклама и т.д. Основное отличие социальной рекламы от коммерческой заключается в цели. В то время как коммерческие рекламодатели стимулируют благожелательное отношение к тому, или иному товару или рост его продаж, цель социальной рекламы заключается в привлечении внимания к общественному явлению.

В социальной рекламе эстетическая функция двух видов – имеющая позитивный и негативный характер. Позитивный: настраивание на положительный лад, благоприятное настроение, что в свою очередь должно стимулировать решение проблемы. Негативный: демонстрация неприглядных аспектов проблемы.

В отличие от коммерческой рекламы, информация, содержащаяся в социальной, не является новой. Наоборот, чем более адресат социальной рекламы осведомлен о теме социального сообщения, тем острее он реагирует на него, тем результативней кампания. Социальная реклама возникает внутри общества и является отображением тех процессов, которые происходят внутри него.

Социальной рекламе присущи такие критерии психологической эффективности, как запоминаемость, привлекательность, информативность, побудительность.

Социальная реклама в долгосрочной перспективе экономически выгодна государству, поскольку устранение многих социальных проблем ведет к благосостоянию государства.

Для данной работы для изготовления дизайн-макета и размещения его не щите наружной рекламы было выбрано рекламное агентство «Лотус». В качестве объекта рекламирования, чей баннер будет размещен на вышеуказанный щит, выбран центр детского развития «Семья». Для обоснования целесообразности такого выбора следует определить целевую аудиторию:

а) демографические признаки:

1) пол: мужчины и женщины;

2) возраст: родители от 27 до 45 лет;

3) социально-экономическая группа: средние и обеспеченные слои общества.

б) психографические признаки:

1) Состоявшиеся мужчины и женщины заботящиеся о здоровье и своевременном развитии своего ребенка.

2) Родители работающие в сфере бизнеса и не имеющих возможности достаточно проводить время со своим ребенком.

Далее целесообразно определиться с расположением щитовых рекламных конструкций на которых непосредственно будут размещены баннеры:

а) Рекламный щит №203 (сторона Б) возле дома 50 по улице Кирова.



б) Рекламный щит №202 (сторона Б) возле дома 101а по улице Кирова.



Таким образом, мы размещаем рекламную информацию на одной из центральных улиц города в непосредственной близости от самого объекта рекламирования – центра «Семья» (Кирова, 82а)

Предложенный способ рекламирования центра «Семья» является наиболее оптимальным для организации предоставляющей услуги в сфере

развития детей дошкольного возраста т.к. необходимой нам целевой аудитории зачастую нет времени смотреть телевизор, читать газеты и слушать радио по причине высокой занятости в течении дня. Однако возвращаясь вечером с работы респонденты проживающие в интересующем нас районе будут обращать внимание на яркий баннер с изображением играющего малыша.

Далее целесообразно рассмотреть этапы создания дизайн-макета:

а) От заказчика было получено 3 фотографии с изображением детей дошкольного возраста играющих в бассейне с шарами, а также тестовая информация которая должна присутствовать на баннере.

б) После общения с заказчиком была выбрана фотография, утвержден конкретный текст и выслушаны пожелания.

в) Бала выбрана основная идея дизайн-макета, она заключалась в применении эффекта детского рисунка. Это выразилось в наличии ярких цветов, нарисованном от руки логотипе и неровных линиях.

г) Элементы макета изначально были нарисованы маркером от руки на бумаге, после чего отсканированы, обработаны, трасированны (переведены из растровой графики в векторную) и размещены в рабочей зоне дизайн-макета.

д) Фотография с играющим ребенком была осветлена, добавлена яркость, заретушированы дефекты, надписи на одежде, фото артефакты, а также световые блики на шарах. После чего фотография также была добавленная в дизайн-макет.



е) Заключаящим этапом было согласование дизайн-макета с заказчиком, передача в печать, и размещение непосредственно на щитах.

Библиографический список

1. Бове К.Л. Современная реклама [текст] / Бове К.Л. - СПб: Довгань, 1995.
2. Панкратов Ф.Г. Рекламная деятельность [текст] / Панкратов Ф.Г. - СПб: Питер, 1998.
3. Уткин Э.А. Рекламное дело [текст] / Уткин Э.А. - СПб: ЭКМОС, 1997.

III. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 622.6

ОЦЕНКА И РАЗВИТИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОАО «НКМК»

Квашенко Н.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Колпакова Н.П.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В последние годы в результате резкого сокращения спроса на металлопродукцию как на внутреннем, так и на внешнем рынках, сложилась тяжелая ситуация на предприятиях черной металлургии – объем их производства заметно уменьшился [1]. Большинство российских предприятий, в том числе и металлургических, оказавшись в условиях экономической нестабильности, избрали в качестве антикризисной меры реструктуризацию и сокращение численности персонала. Однако это приводит к тому, что у работников возникает чувство неуверенности в собственных силах и ощущение невостребованности. Это способствует снижению их активности, работоспособности, инновационной, интеллектуальной и творческой составляющих потенциала.

Известно, что трудовой потенциал не есть величина постоянная, он может изменяться как в сторону увеличения, так и уменьшения, поэтому проблема оценки и закрепления повышения трудового потенциала, как отдельного сотрудника, так и совокупного, становится все более актуальной. Изложенное свидетельствует о том, что руководство организации, как для блага самого предприятия, так и для личного блага каждого сотрудника коллектива должно постоянно управлять трудовым потенциалом, применяя новые методы и технологии работы с людьми. Однако прежде чем начать применять какие-либо методы и технологии, необходимо знать существующее состояние трудового потенциала в организации. Данное исследование предполагает оценку и поиск путей повышения трудового потенциала персонала на одном из крупнейших градообразующих предприятий металлургической отрасли – ОАО «НКМК».

Для оценки состояния трудового потенциала в ОАО «НКМК» была использована вторичная информация - данные социологического опроса молодых специалистов, работающих в различных структурных подразделениях предприятия (таблица 1). Эти данные были получены лабораторией социально-психологических исследований комбината. Учитывая то, что в организации проводится преимущественно закрытая кадровая политика, молодые специалисты были выбраны в качестве респондентов не случайно. Дело в том, что это – люди с большим потенциалом, которые при соответствующем развитии в перспективе могут

занять руководящие должности на предприятии.

Таблица 1 – Результаты опроса молодых специалистов и качественные показатели состояния трудового потенциала

Составляющая трудового потенциала	Показатель оценки	Степень проявления показателя		
		1	0,5	0
		Удельный вес работников, %		
Профессионально-квалификационная	Соответствие образования профессии	Соответствует полностью* 81/81	Частично соответствует* 10/10	Не соответствует* 9/9
	Соответствие содержания работы и квалификации	Соответствует* 52/87	Квалификация работников ниже сложности работ* 37/2	Квалификация работников выше сложности работ* 11/11
	Навык работы с компьютером ^	Высокий уровень* 22/22	Средний уровень* 76/76	Нулевой уровень* 2/2
Психофизиологическая	Склонность к увлечениям, хобби ^	Есть* 78/78	-	Нет* 22/22
	Стрессоустойчивость	Высокий уровень* 70/87	Средний уровень* 26/9	Ниже среднего* 4/4
Личностная	Удовлетворенность трудом	Полностью удовлетворены* 71/71	Частично удовлетворены 18/18	Не удовлетворены* 11/11
	Отношение к профессионально-квалификационному росту	Есть желание* 89/89	-	Нет желания* 11/11
	Инициативность ^	Есть желание* 57/87	-	Нет желания* 43/13

Примечание: * пояснения степени проявления показателя;

^ показатели, предложенные в ходе данного исследования;

числитель – удельный вес работников (по отчету);

знаменатель – удельный вес работников (по прогнозу).

Как отмечается в литературе, количественная интегральная оценка трудового потенциала – задача весьма сложная. Между тем, модели оценки состояния трудового потенциала предложены многими авторами - Ивановской Л.В., Масловым Е.В., Кибановым А.Я. и другими. Однако, на наш взгляд, наиболее полная модель (1) интегральной оценки состояния трудового потенциала представлена Хлоповой Т.В. [2]:

$$I = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n \left(\sum_{i=1}^3 k_i \frac{P_{ij}}{100} \right)}, \quad (1)$$

где I – интегральный показатель трудового потенциала;

n – количество учитываемых показателей;

$i = \overline{1,3}$ – порядковый номер степени проявления показателя;

$j = \overline{1,n}$ – порядковый номер учитываемого показателя;

$p_{ij} = \overline{1,100}$ – удельный вес работников с i -тым проявлением j -того показателя, %;

$k_i = \overline{0,1}$ – вес степени проявления показателя, в долях единицы.

Количество показателей n может варьироваться в зависимости от социально-экономической ситуации, сложившейся на предприятии, и поставленной цели. Чем ближе значение I к единице, тем выше уровень развития трудового потенциала в данный момент.

Определим интегральный показатель состояния трудового потенциала молодых специалистов НКМК:

$$I = ((0,81 + 0,5 \cdot 0,1) \cdot (0,52 + 0,5 \cdot 0,37) \cdot (0,22 + 0,5 \cdot 0,76) \cdot 0,78 \cdot (0,7 + 0,5 \cdot 0,26))^* \\ * (0,71 + 0,5 \cdot 0,18) \cdot 0,89 \cdot 0,57)^{(1/8)} = 0,7457.$$

Интегральный показатель состояния трудового потенциала молодых специалистов на обследуемом предприятии, рассчитанный по предложенной формуле, оказался равен 0,7457. В целом полученная оценка достаточно высока, но в то же время свидетельствует о возможностях повышения трудового потенциала. В связи с этим нами предлагается адаптация к условиям работы ОАО «НКМК» одного из элементов коучинга – методики GROW [3]. Данная методика ориентирована не только на развитие, но и на более полное использование трудового потенциала сотрудников: создание условий для профессионального развития персонала, служебного продвижения, расширения профиля деятельности, приобретение навыков и умений [4]. Кроме того, методика призвана обеспечить возможность высвобождения времени потенциального руководителя для решения вопросов более высокого уровня путем быстрой концентрации внимания на проблемах, требующих принятия решения. Она предполагает использование вопросов, направленных на конкретизацию целей, которых сотрудник стремится достичь в обозначенные сроки, проверку реальности задач по достижению целей, формирование возможных и выбор конкретных вариантов действий [5]. Обязательным требованием реализации этой методики выдвигается проведение мониторинга и оценка результативности плана, разработанного сотрудником.

Поскольку в ОАО «НКМК» имеется один сертифицированный коуч – менеджер, прошедший обучение, нами предлагается внедрение методики GROW на комбинате по следующей схеме (рисунок 1).

На первом этапе в целях разъяснения необходимости применения методики GROW на комбинате необходимо провести однодневную ознакомительную сессию для резервистов «НКМК». Ее цель – предоставление словесной информации и раздаточного материала о методике GROW. Резервисты должны понять суть и специфику методики, а

также осознать новые возможности и перспективы собственного развития. Сессия проходит для 40-50 молодых специалистов, которые потенциально могут быть зачислены в резерв, объединенных в группу, один раз в течение двух часов.

Следующий шаг в процедуре внедрения методики – проведение обучающих семинаров для резервистов с целью овладения методикой. Семинар проводится в интерактивном режиме с применением обратной связи для сформированной ранее группы по три часа в месяц в течение шести месяцев согласно расписанию, утвержденному отделом по планированию, подбору и обучению персонала.

Третий этап предполагает мониторинг и оценку результативности плана личного развития, разработанного коучируемым с коучем. Они осуществляются в течение 2-3 дней по два часа в зависимости от плана работы, эмоционального состояния резервиста.



Рисунок 1 – Схема внедрения методики GROW

Затем, в случае если не требуются корректирующие мероприятия, принимается решение о повышении квалификации сотрудника либо о его карьерном росте. В ситуации, когда требуются корректирующие мероприятия, происходит с начала их разработка и реализация, а только потом принимается конкретное решение.

Рассчитаем экономическую выгоду от применения методики GROW, которая позволяет высвободить время будущих руководителей за счет развития их способностей быстро концентрироваться на потенциальных решениях, то есть за счет повышения квалификационной составляющей их

трудового потенциала.

Затраты на внедрение методики GROW в организации (3) предлагается определять по формуле (2), разработанной в ходе данного исследования:

$$Z = Z_{nl} * (t_{сессии} + t_{семинара} + t_{мио} * n + t_{корр} * n) + (t_{сессии} + t_{семинара} + t_{мио} + t_{корр}) * n * Z_{мол} + \text{прочие расходы}, \quad (2)$$

где Z_{nl} – заработная плата коуч-менеджера за 1 час;

$t_{сессии}$ – продолжительность ознакомительной сессии для группы резервистов «НКМК», нацеленной на распространение информации о методике GROW, в часах;

$t_{семинара}$ – продолжительность обучающих семинаров для группы резервистов с целью овладения методикой GROW, в часах;

$t_{мио}$ – продолжительность мониторинга и оценки результативности плана личного развития, разработанного коучируемым с коучем, в часах;

$t_{корр}$ – продолжительность осуществления корректирующих мероприятий, в часах;

n – количество будущих руководителей, овладевающих методикой GROW, в группе;

$Z_{мол}$ – средняя заработная плата молодого специалиста за час.

$$Z = 250 \cdot (2 + 3 \cdot 6 + 2 \cdot 50 + 0) + (2 + 6 \cdot 3 + 2 + 0) \cdot 50 \cdot 140 + 250 = 184250 \text{ руб./год.}$$

Условную экономию заработной платы будущих руководителей, обученных методике GROW (Э), предлагаем рассчитать по формуле (3):

$$\text{Э} = Z_{мол} \cdot n \cdot T, \quad (3)$$

где T – сэкономленное время одним будущим руководителем, обученным методике GROW, на принятие управленческого решения в месяц, в часах.

$$\text{Э} = 140 \cdot 50 \cdot 5 \cdot 12 = 420000 \text{ руб./год.}$$

Экономическая выгода от применения методики GROW составит 235750 рублей в год. Данная экономическая выгода может быть получена при обучении 50 потенциальных руководителей комбината данной методике, при обучении же большего количества персонала экономическая выгода будет превышать полученную нами. Эффективность предложенного мероприятия составит 1,28 руб./руб., а прогнозное значение интегрального показателя состояния трудового потенциала – 0,8181. Повышение интегрального показателя состояния трудового потенциала произойдет за счет изменения каждой из составляющих трудового потенциала (таблица 1). Следовательно, использование данной методики в организации может быть достаточно выгодным, и ее целесообразно применять на практике для управления трудовым потенциалом персонала.

Однако необходимо иметь в виду, что существуют и проблемы, связанные с использованием данного элемента коучинга: большие затраты на обучение, возможность психологического сопротивления личности из-за разрушения многих стереотипов и др. [6].

Таким образом, для решения проблемы сохранения и повышения конкурентоспособности предприятия за счет развития и более рационального использования трудового потенциала может быть использована оценка трудового потенциала путем расчета интегрального показателя, а также методики GROW как инструмента обучения, повышения профессионализма, принятия эффективных решений. При этом любому участнику процесса оценки и использования трудового потенциала необходимо быть готовым к возникновению возможных проблем, а также к генерации и выбору новых альтернатив, направленных на их разрешение.

Библиографический список

1. Катунин В.В. Основные показатели работы черной металлургии России в 2009 г. // Бюллетень научно-технической и экономической информации «Черная металлургия». – 2010. - № 3. – С.5-24.
2. Хлопова Т.В. К оценке трудового потенциала предприятия // СОЦИС: Социологические исследования. – 2003. - № 3. – С.67-74.
3. Уитмор Дж. Coaching – новый стиль менеджмента и управления персоналом: практическое пособие / Дж. Уитмор - М.: Финансы и статистика, 2000. – 160с.
4. Квашенко Н.С. Управление трудовым потенциалом в стиле «коучинг» / Н.С. Квашенко, Н.П. Колпакова // Наука и молодежь: проблемы, поиски, решения: Труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых / Сибирский государственный индустриальный университет (СибГИУ). – Новокузнецк, 2009. – С. 255-258.
5. Лукичева Л.И. Управление персоналом: курс лекций; практические задания / Л.И. Лукичева - М.: Омега – Л, 2006. – 264с.
6. Ревенко Е. Обратные стороны управления в стиле коучинг // Справочник по управлению персоналом. – 2008. - №10. - С.8 -10.

УДК 332.122

SNW-АНАЛИЗ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Григорьева О.Н.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Хоменко Е.Б.

*Ижевский государственный технический университет
г. Ижевск*

Сегодня в условиях глобальной конкуренции на мировом рынке выигрывают те регионы и бизнес-структуры, которые обладают развитой инфраструктурой создания и реализации инноваций, и, следовательно, владеют наиболее эффективным механизмом организации инновационной

деятельности. Поэтому задачи ускорения развития промышленного производства в экономике России могут быть решены только промышленными предприятиями, инновационная деятельность которых способна повлиять на структурную трансформацию экономики, вызвать ускорение научно-технического прогресса путём диверсификации производства в направлении использования нововведений, освоения новых видов промышленной продукции, гарантирующих устойчивую прибыль. Однако результативность процесса нововведений зависит не только от эффективного использования научно-технического и интеллектуального потенциала предприятия, реализующего данный процесс, но и от наличия в регионе соответствующей инновационной инфраструктуры.

В настоящее время в регионах России действуют более 900 организаций, выполняющих функции инновационной инфраструктуры. Распределение их по федеральным округам представлено на рисунке 1.

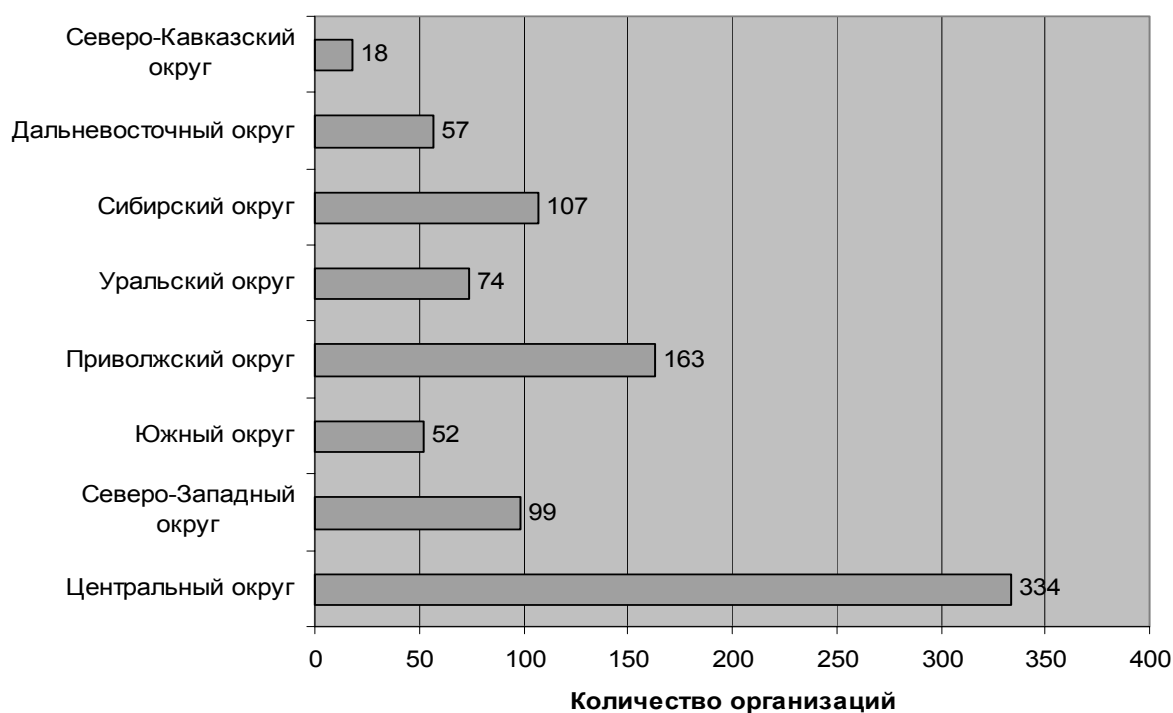


Рисунок 1 – География объектов инновационной инфраструктуры в разрезе федеральных округов по состоянию на март 2010 г. [2]

Наибольшее количество организаций инновационной инфраструктуры сосредоточено в Центральном федеральном округе – 334, а наименьшее в Северо-Кавказском – 18.

Производственно-технологическими объектами среди организаций инновационной инфраструктуры являются 47% и лишь 10% оказывают финансовую поддержку предпринимательства, а организаций, выполняющих функции сбыта, логистики не выявлено (рисунок 2).



Рисунок 2 – Структура объектов инновационной инфраструктуры по состоянию на март 2010 г. [2]

Однако крупномасштабных технологических прорывов, интенсивного освоения результатов исследований и разработок в отечественной промышленности не происходит. Восприимчивость бизнеса к нововведениям, особенно технологического характера, остается низкой. В 2007 году разработку и внедрение технологических инноваций осуществляли 2485 предприятий отечественной промышленности или 9,4% от их общего числа, что значительно ниже значений, характерных для Германии (73%), Ирландии (61%), Бельгии (58%), Эстонии (47%), Чехии (41%). К инновациям более всего расположены крупные, экономически состоятельные предприятия, имеющие достаточные финансовые, кадровые и интеллектуальные ресурсы. Приоритеты инновационной деятельности отечественных промышленных предприятий неуклонно смещаются от научно-исследовательской к практической, внедренческой стадиям инновационного цикла. Предприятия почти всех отраслей предпочитают прочим инновациям закупки овестьствованных технологий, то есть машин и оборудования. В 2007г. этим занимались 67% предприятий (в 1995 г. – 49%) [1, с. 56-57]. Российский предприниматель отдает предпочтение импортным технологиям. Данная тенденция прослеживается на протяжении последних 12 лет, когда импорт технологий более чем на половину превышает экспорт технологий ввиду неконкурентоспособности последних.

На основе SNW-анализа можно выделить следующие основные слабые и сильные стороны Российского научно-технологического комплекса, приведенные в таблице 1.

Таблица 1 – Перечень основных слабых и сильных сторон Российского НТК [1, с. 89-94]

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Внутренние:</p> <p>1. Экономические:</p> <ul style="list-style-type: none"> – наличие масштабного научно-технологического потенциала, так как исследования по относительно широкому спектру областей науки и техники еще проводятся; – обладание существенными заделами по отдельным направлениям науки и технологическим разработкам; – значительный кадровый потенциал в сфере НТК; – относительно высокие в абсолютных величинах расходы на НИОКР по сравнению с другими государственными расходами; – наличие по отдельным направлениям уникальной научной, экспериментальной и испытательной базы. <p>2. Институциональные:</p> <ul style="list-style-type: none"> – наличие в стране практически всех используемых в мире организационных форм поддержки инноваций. 	<p>Внутренние:</p> <p>1. Экономические:</p> <ul style="list-style-type: none"> – неконкурентоспособность рабочего места как следствие низкого уровня затрат на одного исследователя; – деградация кадрового потенциала; – деградация материально-технической базы; – низкая технологическая и экономическая эффективность большинства отраслей российской промышленности не только по отношению к развитым странам, но и сравнению со многими развивающимися странами; – неконкурентоспособность высокотехнологичных отраслей промышленности не только на мировых рынках, но и на внутрироссийском рынке, в частности, на рынке инвестиционных товаров; – низкая инновационная активность российских компаний; – диспропорции в сфере создания и использования передовых производственных технологий; – несоответствие структуры спроса, предъявляемого со стороны бизнеса, и имеющейся структуры научно-технологических заделов. <p>2. Институциональные:</p> <ul style="list-style-type: none"> – фрагментарность национальной инновационной системы; – неразвитость инновационной инфраструктуры; – несовершенство нормативно-правовой базы.
<p>Внешние:</p> <ul style="list-style-type: none"> – активная работа российских научно-исследовательских организаций и специалистов в ряде международных проектов. 	<p>Внешние:</p> <ul style="list-style-type: none"> – существенное отставание уровня технологического развития ключевых секторов российской экономики от стран-лидеров, в первую очередь обусловленное сложившейся системой воспроизводства технологической многоукладности российской экономики с ярко выраженным преобладанием производств, относящихся к отсталым технологическим укладам; – существование политических и экономических барьеров со стороны западных стран для технологического заимствования российских компаний.

Главным препятствием воспроизводства научно-технологического потенциала в стране и полноценного осуществления инновационной

деятельности является отсутствие целостной национальной инновационной системы и её основы – инновационной инфраструктуры, роль которой заключается в организации процесса перехода фундаментальных исследований в прикладные, прикладных – в опытно-конструкторские работы, а последних – в промышленную продукцию. То есть особую роль в формировании и развитии инновационной инфраструктуры должны играть различные государственные органы и структуры, в том числе региональные.

В результате «отключенности» от потоков доходов, порождаемых развивающимися видами бизнеса, усиливается деградация большей части научно-технологического потенциала страны, технологическое отставание и зависимость от стран-лидеров. Выстраиваемая в настоящее время инновационная инфраструктура не выполняет своей главной задачи – обеспечения бесперебойного и эффективного функционирования полного цикла инновационной цепочки: прохождения инновационного проекта от стадии фундаментального исследования до выпуска промышленной продукции. При этом отдельные элементы инновационной инфраструктуры, призванные стимулировать эффективное функционирование определенного звена инновационной цепочки, не справляются со своей задачей.

Например, сегодня из 80 действующих в России технопарков всего 10, по оценкам экспертов, работают эффективно. В 2007 г. были созданы или капитализированы за счет средств бюджета несколько корпораций развития, призванных обеспечить ускоренное развитие инновационной сферы. В силу ряда причин – как содержательных, так и имеющих чисто организационный характер, пока результативность этих новых институтов достаточно ограничена. Российская венчурная компания в 2007 году сформировала 2 фонда вместо намеченных 8-12 и проинвестировала только 6 проектов. Российская корпорация нанотехнологий к середине 2008 года профинансировала всего один проект, получив 455 заявок на финансирование [1, с. 89-94].

Формируемая в отечественной экономике система институтов развития, ориентированных на поддержку инноваций, пока неэффективна в первую очередь по причине того, что находится на стадии становления, для которой характерны следующие особенности:

- неспособность выполнить поддержку действительно инновационных проектов с высоким риском, отсутствие помощи в прохождении наиболее сложных стадий развития проектов;
- низкое качество коммуникаций между НИИ, малым бизнесом и крупным бизнесом;
- отсутствие механизма перехода созданной инновационной продукции в промышленное производство;
- направленность деятельности институтов на информационную, консалтинговую, экспертную поддержку инновационных проектов без соответствующего финансового обеспечения;
- неоказание содействия успешному функционированию цепочки

«наука – образование – бизнес»;

- недостаточность финансовых ресурсов.

Например, Банк Развития поддерживает лишь отдельные проекты в определенных отраслях. Российский фонд технологического развития владеет малым объемом средств на эти цели (400 млн. руб. в год), а процедура обращения в Фонд сильно забюрократизирована. Бюджет Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере составляет 1,5% расходов государственного бюджета на гражданскую науку, бюджет Российского фонда технологического развития – в пределах 1,5-4% [1, с. 89-94].

Таким образом, основные недостатки инновационной инфраструктуры на сегодняшний день выражаются в недостаточности бюджетного финансирования и слабости государственного контроля выполнения элементами инфраструктуры своих действительных функций.

Подводя итог, можно выделить следующие проблемы формирования эффективного инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности промышленных предприятий в экономике российских регионов [1, с. 89-94]:

- фрагментарность национальной инновационной системы;
- неразвитость инновационной инфраструктуры в стране и в регионах и невыполнение ею своих основных функций и задач;
- неэффективность функционирования системы институтов развития;
- неопределенность прав на интеллектуальную собственность;
- отсутствие реальной защиты прав собственности;
- интеграция качественного научного потенциала в производственные процессы западных корпораций;
- отсутствие венчурного капитала;
- слабая капитализация научно-исследовательского потенциала;
- недостаточная ориентация российского научно-исследовательского потенциала на потребности национального бизнеса в силу инфраструктурных и институциональных ограничений;
- неспособность удовлетворить потребности внутреннего рынка в высокотехнологичной продукции.

Библиографический список

1. Доклад «Долгосрочный прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2025 года» – 606 с.

2. Национальный центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<http://www.miiris.ru/>].

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В ЦЕХЕ СОРТОВОГО ПРОКАТА ОАО «НКМК»

Лавор Т.В.

Научный руководитель: к.э.н., профессор Абакумова Н.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Одним из основных путей, способствующих повышению финансового результата деятельности металлургического предприятия, является совершенствование механизма планирования и оптимизация системы управления затратами.

Процесс управления затратами состоит из ряда этапов [1]:

1) планирование затрат – представляет собой определение целей организации и ее функциональных подразделений в форме постановки задач и выбора средств для их выполнения.

2) контроль затрат – на этом этапе устанавливаются исходные стандарты (например, нормативные затраты), на основании которых можно определить показатели эффективности. Затем выявляются различия между плановыми и фактическими показателями, что позволяет определить неблагоприятные тенденции.

3) принятие решений – на данной стадии происходит оценка точных и значимых данных о затратах и анализ этой информации для принятия решений. Процесс принятия решений есть процедура выбора между альтернативными образами действий. Решения по организации процесса управления затратами на предприятии принимаются на основании анализа ситуации, освещающего целый ряд вопросов. В первую очередь, это вопросы, касающиеся состояния внешней среды, и, как следствие — отклонения фактических условий функционирования предприятия от планируемых.

Последствия внедрения системы управления затратами на предприятии сводятся к тому, что разрабатывается механизм принятия эффективных управленческих решений при планировании будущих направлений деятельности и контроле за текущим финансово-экономическим состоянием предприятия, разрабатываются и внедряются способы реального воздействия на издержки производства с целью их минимизации. На предприятии формируется собственная команда, способная развивать и поддерживать систему управления затратами, вырабатываются навыки принятия нестандартных решений [2].

Объект исследования – цех сортового проката ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат».

Целью данной работы является разработка эффективной системы управления затратами в цехе сортового проката ОАО «НКМК».

Для достижения данной цели решаются следующие задачи:

- анализ затрат на производство продукции в цехе сортового проката ОАО «НКМК»;
- определение резервов снижения себестоимости проката;
- разработка системы управления затратами;
- определение эффективности управленческих решений.

Анализ затрат на производство продукции в цехе сортового проката ОАО «НКМК» за последние два года показал, что план по себестоимости не выполнялся, наблюдался перерасход ресурсов.

С целью снижения затрат в работе предлагаются следующие управленческие решения:

- организация учета затрат по сегментам деятельности цеха (центрам ответственности);
- оптимизация сортамента проката на основе нормы маржинального дохода;
- разработка мероприятий по снижению материальных затрат.

Сущность их выражается в следующем.

В ОАО «НКМК» применяется «котловой» метод учета затрат по каждому участку цеха. Расходы по переделу накапливаются по всему цеху, суммируются с себестоимостью незавершенного производства и с помощью коэффициентов трудности распределяются по видам проката пропорционально выпуску продукции. Данный метод существенно увеличивает долю косвенных затрат по каждому из видов проката. Это затрудняет принятие управленческих решений в области снижения издержек, накладывает ограничения на возможность расширения номенклатуры продукции [3].

Кроме того, в цехе также велика доля незавершенного производства. Поскольку незавершенное производство накапливается на разных стадиях обработки, следовательно, и себестоимость незавершенного производства должна быть различна.

В работе рекомендуется применить методику учета затрат, связанных с каждым из сегментов – центров затрат, и произвести их распределение непосредственно на виды продукции, обрабатываемые на конкретном агрегате. Очевидно, что такая детализация при определении затрат и калькулировании себестоимости существенно влияет на качество принимаемых решений в области снижения затрат и осуществления контроля за центрами затрат. При этом прямые расходы относятся непосредственно на агрегаты, виды продукции. Косвенные расходы учитываются по участкам - центрам затрат.

Более детально данная схема учета затрат изучена на примере цеха сортового проката. Были выделены следующие центры затрат:

- стан «450»;
- участок нагревательных устройств стана «450»;
- участок вырубки, отделки и отгрузки металла стана «450».

База распределения расходов по переделу выбирается в зависимости от

статей затрат.

Амортизация и ремонтный фонд распределяются пропорционально стоимости основных средств участков, заработная плата и отчисления на социальное страхование – пропорционально численности рабочих на соответствующих участках цеха, общецеховые расходы – пропорционально расходам по переделу по участкам.

Порядок распределения затрат по местам их возникновения следующий.

Сначала находится ставка распределения затрат по формуле:

$$C_{T_{распр}} = \frac{Z_{ст}}{БР}, \quad (1)$$

где $C_{T_{распр}}$ – ставка распределения затрат;

$Z_{ст}$ – затраты, подлежащие распределению;

$БР$ – выбранная база распределения по центру ответственности.

Затем ставка распределения умножается на базу распределения по центру затрат.

В себестоимости продукции металлургических предприятий высока доля заданного (80-90%), поэтому, чтобы избежать перерасхода, необходим точный учет затрат по статье «Задано» по агрегатам и видам продукции. Эти затраты распределяются по участку нагревательных печей и участку стана «450» пропорционально следующим базам:

– на участке нагревательной печи – пропорционально отходам (угар, окалина, брак);

– на участке стана «450» - пропорционально статьям «Обрезь габаритная», «Брак производственный».

Данная система учета затрат позволяет структурировать издержки таким образом, что себестоимость продукции различных видов стала более точной и обоснованной. За счет этого на предприятии ожидаются следующие результаты:

– снижение затрат за счет оптимизации производственных и бизнес-процессов на стадии внедрения системы сегментарного учета и отчетности;

– более точная оценка незавершенного производства позволит учитывать затраты для целей налогового учета и оптимизации налогов;

– улучшение качества подготавливаемых отчетов.

В данной работе также предлагается учитывать и планировать себестоимость только в части переменных затрат, а постоянные собирать на отдельном счете и с заданной периодичностью списывать на финансовый результат [4]. Также по переменным затратам предлагается оценивать остатки готовой продукции на складе и незавершенное производство.

Для оптимизации сортамента проката были рассчитаны рентабельность, маржинальный доход и нормы маржинального дохода по видам продукции.

Максимальный удельный маржинальный доход имеют следующие

виды проката: уголок контррельсовый (СНГ), сталь круглая СП (на внутренний рынок), профиль для мельниц, лемех, сталь круглая 10-50Г. Поэтому по нашему мнению, целесообразно в соответствии со спросом увеличивать производство этих видов продукции.

Такие виды проката, как полоса для клемм, сталь круглая 09Г2С (СНГ), сталь круглая СП (СНГ) имеют отрицательный удельный маржинальный доход и поэтому подлежат исключению из производственной программы цеха, так как установленная цена на данные виды проката не покрывает даже переменные затраты по ним.

Рекомендуемое в работе мероприятие по снижению материальных затрат (оптимизация прокатки профиля скобы упорной на стане «450») позволит снизить расходный коэффициент металла на 3,34 кг/т и уменьшить себестоимость проката на 109,1 руб./т.

Ожидаемая годовая экономия от снижения затрат на производство продукции стана «450» ОАО «НКМК» в результате предлагаемых управленческих решений составит 18518 тыс. руб.

Библиографический список

1. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия: учебное пособие / М.И. Трубочкина. – М.: 2005. – 218 с.
2. Хотинская Г.И. Концептуальные основы управления затратами / Г.И. Хотинская // Менеджмент в России и за рубежом. - 2002. - № 4. -с. 28-30.
3. Лебедев В. Система управления затратами / В. Лебедев // Вопросы управления предприятием. – 2008. - № 4. – с. 28-41.
4. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг» / С.А. Николаева / М.: Финансы и статистика, 1993. – 128 с.

УДК 621.369.6

ПОНЯТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Рудницкая А.В.

Научный руководитель: д.т.н, профессор Ехлаков Ю.П.

*Томский государственный университет систем управления и
радиоэлектроники
г. Томск*

С ликвидацией системы планирования развития территорий, существовавшей в СССР, и интеграцией России в мировое сообщество на межтерриториальном уровне стали активно проявляться процессы конкуренции. Регионы и муниципалитеты все интенсивнее вовлекаются в конкуренцию за ограниченные трудовые, финансовые, информационные ресурсы. Намечившаяся тенденция требует формирования у территорий

новых свойств и стандартов, одним из которых становится конкурентоспособность, отражающая потребность в сохранении и развитии муниципального образования как экономического субъекта, функционирующего в условиях конкуренции.

Проблемы для исследования межтерриториальной конкуренции масштабны. Одной из них является определение понятия конкурентоспособности территорий. Попытаемся провести семантический анализ и предложить терминологическое содержание данного понятия.

Понятие конкурентоспособность семантически зависимо от термина «конкуренция», который определяется как соперничество нескольких лиц в достижении одной и той же промышленной цели. Таким образом, конкурентоспособность можно определить как свойство, характеризующее устойчивость субъекта в процессе конкуренции.

В научной литературе выделяют три уровня оценки конкурентоспособности: на микроуровне объектами исследования выступают фирмы и товары, на мезоуровне – отрасли и комплексы, на макроуровне – территории. История исследования конкурентоспособности на низовых уровнях значительна и находится под призмой рассмотрения ученых еще с начала XIX века, тогда как к изучению конкуренции и конкурентоспособности территорий обратились совсем недавно, начиная с 90-х годов XX века. В связи с этим, сам термин «конкурентоспособность муниципального образования» часто используется не совсем корректно. В одном случае – как синоним уровня экономического развития, в другом – его заменяют более узким понятием – инвестиционная привлекательность. В соотношении конкурентоспособности с данными понятиями есть определенный смысл, так как оценка состояния конкурентоспособности наряду со многими параметрами включает в себя оценку уровня развития экономики и инвестиционной привлекательности. В свою очередь под уровнем экономического развития понимают состояние общественного производства территории, а инвестиционную привлекательность трактуют как способность территории на основе имеющегося потенциала быть привлекательной для инвесторов.

Понятие конкурентоспособности территории значительно шире, чем понятия «инвестиционная привлекательность» и «уровень экономического развития». Конкурентоспособность включает в себя категории, характеризующие развитие экономики и привлечение в муниципальное образование не только инвестиций, но и ряда других ресурсов, в том числе интеллектуальных и трудовых.

Кроме того, в определении конкурентоспособности нужно разделять два подхода, которые зачастую смешиваются: муниципальное образование как среда, влияющая на конкурентоспособность фирм, и муниципальное образование как субъект конкуренции. Остановимся на этом подробнее. Многие подходы к исследованию конкурентоспособности отталкиваются от работ М. Портера, в частности, от подходов, изложенных в его известной

книге «Международная конкуренция», где территория рассматривается как важная среда формирования конкурентоспособности фирмы [1, С. 230]. Конкурентоспособность муниципального образования как среды, обеспечивающей конкурентоспособность фирм, представлена в известном ромбе Портера совокупностью местных условий, среди которых главные: требовательные потребители, сильные конкуренты, сильные поставщики ресурсов и комплекс поддерживающих отраслей. Эта совокупность интегрируется в понятие «промышленный кластер», который дает возможность взаимодействия и формирует конкурентоспособную территориальную единицу. Однако, на понятие конкурентоспособности муниципального образования можно взглянуть с другой позиции: муниципальное образование как единое целое и самостоятельный субъект конкуренции также имеет итоговую конкурентоспособность на тех рынках, где конкурируют территории: на рынках финансовых, материальных и интеллектуальных ресурсов, где ключевыми потребителями выступают инвесторы, жители, туристы и предприниматели.

Основу межтерриториальной конкуренции любых территорий, и специфических, и ординарных, составляют общие предпосылки конкурентных процессов – ограниченность ресурсов и разделение труда, обострившиеся на рубеже веков. Разная ресурсообеспеченность порождает конкуренцию между территориями как экономическими субъектами. Каждое муниципальное образование пытается привлечь на территорию как можно больше ресурсов, чтобы увеличить объемы производимых благ, налоговых доходов территории и, в итоге, повысить уровень жизни населения.

Теоретически проблема конкуренции муниципальных образований в нашей стране изучена слабо, но в западной науке данные исследования имеют определенную историю. Исторически так сложилось, что на западе в качестве принципа взаимодействия между территориями положен принцип целесообразности и экономической выгоды, подобные установки применяются как в процессе распределения бюджетных субсидий, так и в процессе выбора площадки для реализации крупных инвестиционных проектов. Подобные принципы побуждают территории создавать выгодные стартовые условия для хозяйствующих субъектов, а затем конкурировать по качеству этих условий. В России подобные тенденции стали проявляться лишь в конце 90-х годов XX века после перехода к рыночной системе и открытия границ, чем и объясняется отсутствие достаточной теоретической проработки данного вопроса.

Так, американский ученый А. Классик в 1995 году в работе «Анализ конкурентоспособности и конкурентных стратегий городов» выделил два аналитических подхода к определению конкурентоспособности территорий [2, С. 127]. Первый – это подход, в соответствии с которым конкурентоспособность складывается из конкурентоспособности производства муниципального образования и его жителей. Второй – аналитический подход – состоит в том, что основу конкурентоспособности создают ресурсы

муниципального образования и его особое окружение с акцентированием внимания на прямой конкуренции с внешней (окружающей) средой. Оба подхода актуальны, однако, для более эффективного ведения конкурентной борьбы было бы целесообразным использование двух этих основ для развития и поддержания высокой конкурентоспособности города.

По мнению И. Бегга, «конкурентоспособность города заключается в защите им своей доли рынка», и «способность муниципального образования конкурировать зависит от основных его «атрибутов», определяющих привлекательность муниципального образования как места размещения «городских действующих лиц», и от сильных и слабых сторон «экономических агентов» [3, С. 13].

М. Паркинсон при анализе города выделяет две категории конкурентоспособности – «общая конкурентоспособность» и «особая конкурентоспособность». Общая конкурентоспособность предполагает наличие одинаковых критериев применительно как к оценке, так и к формированию конкурентоспособности города. Особая конкурентоспособность основывается на уникальных особенностях городов в их конкуренции друг с другом [4, С. 23].

Г. Ашворт в статье «Культура и конкурентоспособность городов» определяет конкурентоспособность через взаимодействие между тремя различными категориями, а именно – культурой, экономикой и расположением городов, анализирует факторы влияния этих категорий на конкурентоспособность города [5, С. 5].

Поскольку понятие конкурентоспособности муниципального образования является весьма новым, единого подхода к его определению пока не выработано, но, исходя из проведенного семантического анализа, конкурентоспособность монопрофильного города можно определить как совокупность физико-географических и социально-экономических характеристик, создающих основу для формирования на его территории максимально привлекательных условий для жизни населения и ведения хозяйственной деятельности.

Таким образом, понятие конкурентоспособности можно считать одним из ключевых в вопросе управления развитием муниципального образования. Это один из основных факторов, находящихся под воздействием местных властей, решающим образом влияющий на ход развития города и качество жизни населения.

Библиографический список

- 1 Портер М. Международная конкуренция / Под ред. В.Д.Щетинина. – М.: Международные отношения, 1999. – с. 530
- 2 Классик А. Анализ конкурентоспособности и конкурентных стратегий городов / А.Классик // Urban Studies. – 1995 – № 3. – с. 127–130
- 3 Бегг И. Город и конкуренция / И.Бегг // Urban Studies. – 1999 – № 6. – с. 13 – 15
- 4 Паркинсон М. Города Европы в 2000 году: новая эра

предпринимательства? / М.Паркинсон // Городское управление. – 1998. – № 10. - с. 23 – 30

5 Ашворт Г. Культура и конкурентоспособность городов / Г.Ашворт // Urban Studies. – 1995 – № 6. - с. 5 – 8.

УДК 658.5:669.1

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА В УСЛОВИЯХ НЕПОЛНОЙ ЗАГРУЗКИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ (НА ПРИМЕРЕ СРЕДНЕСОРТНОГО ЦЕХА ОАО «ЗСМК»)

Красненко Л.Б., Дербенева Е.Э.

Научный руководитель: к.э.н., профессор Ефимов Н.А.

Научный консультант: к.т.н., доцент Фастыковский А.Р.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Одной из характерных особенностей рыночной экономики является чередование периодов спада и подъема объемов производства, то есть непостоянство уровня загрузки производственных мощностей. В условиях неполной загрузки производственных мощностей увеличивается количество альтернативных вариантов организации производственного процесса, что обуславливается возможностью варьирования степени экстенсивной и интенсивной загрузки оборудования при постоянном уровне его интегральной загрузки. Как организовать производственный процесс в этих условиях для снижения затрат на производство продукции: стремиться обеспечить высокий уровень интенсивной загрузки, или снижать его, увеличивая продолжительность технологических операций и уменьшая на соответствующую величину простои оборудования? Ответ на этот вопрос в каждом конкретном производственных условиях зависит от особенностей техники, технологии и организации производства. Эта проблема все больше начинает привлекать внимание отечественных ученых, о чем можно судить по материалам отдельных публикаций, например, [1-3]. Однако в теории и практике организации производства вопросы, связанные с решением данной проблемы, пока не получили должного развития. Особенно остро они стоят в непрерывных производствах, к каким относится и металлургическое производство.

Нами исследовалась эта проблема применительно к условиям среднесортного цеха ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» («ЗСМК»). Так, анализ уровня организации производства в цехе показал, что существующие методики проведения такого анализа в основном ориентированы на учет изменения уровня загрузки производственных мощностей и не чувствительны к изменениям организации производственного

процесса при постоянном уровне загрузки. Поэтому нами в качестве критерия оптимальности при выборе варианта организации производственного процесса использовался показатель минимума затрат на производство.

Анализ загрузки производственных мощностей цеха за 2008 г. показал, что она составляла в среднем около 70%. Это означает, что своеобразным узким местом являлся входящий поток заявок, который и определял такт работы всей системы. Таким образом, появилась возможность постановки одной нагревательной печи в резерв, что и было сделано в январе 2009 года. Но это не единственный вариант организационных изменений в сложившейся ситуации, поскольку возникший запас времени на печах позволяет принимать и иные организационно-технические решения.

Прокатное производство имеет высокую энерго- и материалоёмкость. Уменьшить энергозатраты на стадии нагрева можно путем снижения температуры нагрева заготовки. Однако это приведет к увеличению расхода энергии на стане. Для определения предполагаемых изменений затрат энергии нами использовалась методика, разработанная А. Р. Фастыковым и А. Н. Савельевым [4]. Были исследованы три вида продукции: арматура № 36, № 60 и швеллер № 10. При снижении температуры нагрева заготовки на 100 °С возрастает расход электроэнергии в связи с увеличением требуемых усилий прокатки. Происходит скачок мощности на валу двигателя, и, например, для условий прокатки швеллера № 10, как показано на рисунке 1, этот скачок в девятом пропуске превышает предельно допустимое значение – 2000 кВт, что может привести к отключению тепловой защиты двигателя прокатной клетки и к аварийной ситуации.

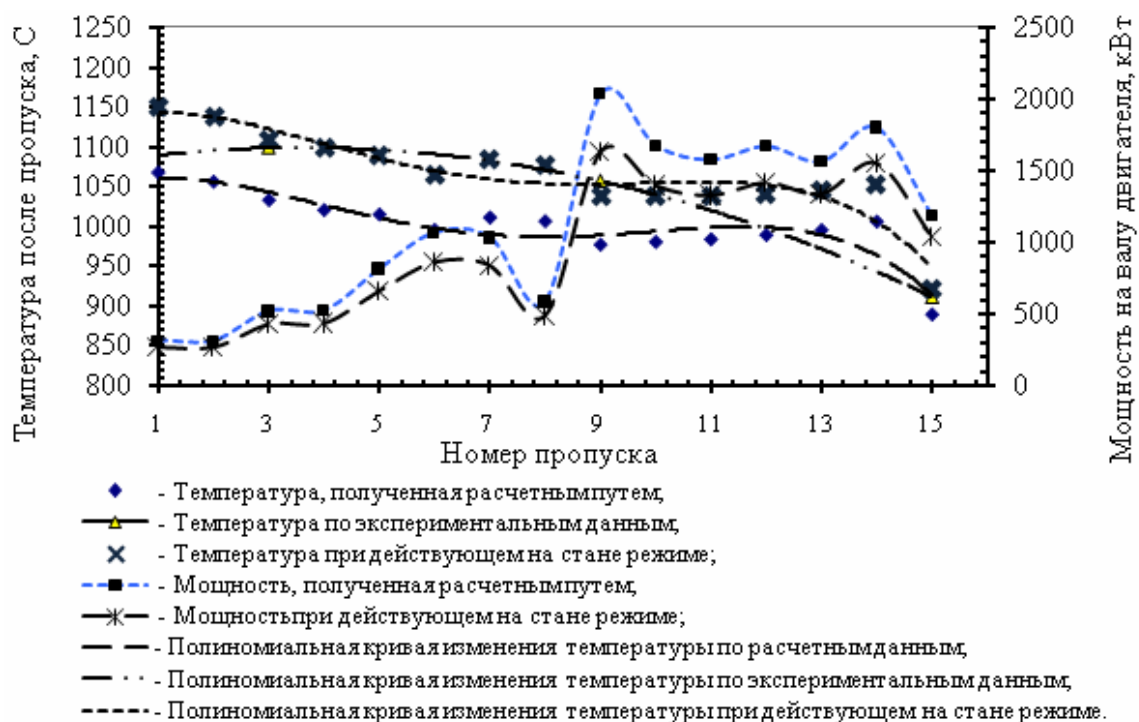


Рисунок 1 – Значения исследуемых параметров при снижении температуры нагрева заготовки на 100 °С (для условий прокатки швеллера № 10)

Таким образом, обязательным условием уменьшения нагрузки на двигатели прокатных клетей при прокатке арматуры № 36 и № 60 будет являться снижение скорости прокатки, а для условий прокатки швеллера №10 оно, в первую очередь, необходимо для того, чтобы не допустить аварии. На рисунке 2 представлены значения исследуемых параметров при снижении скорости прокатки на 20% (по швеллеру № 10).

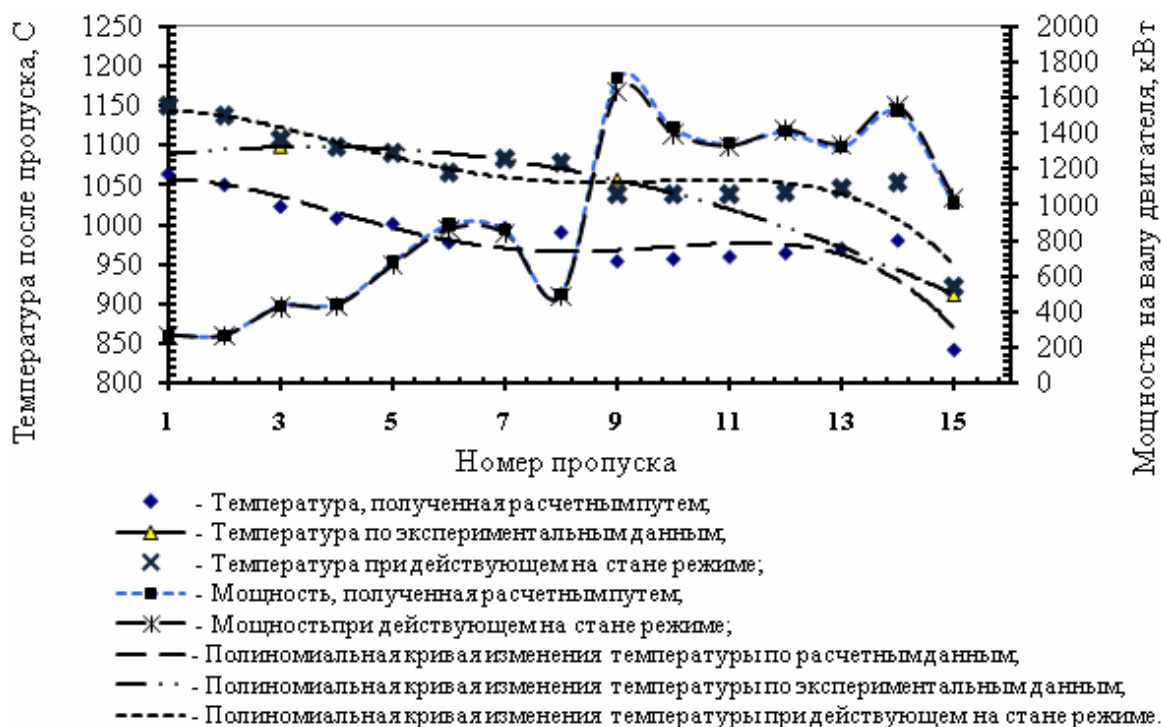


Рисунок 2 – Значения исследуемых параметров при снижении скорости прокатки на 20% для условий прокатки швеллера № 10

Снижение скорости прокатки приведет к увеличению длительности операции в каждом пропуске и, следовательно, к увеличению длительности цикла прокатки. Однако такт процесса останется при этом неизменным, так как увеличение длительности операций будет компенсировано сокращением простоев, обусловленных организационными причинами, как это показано на рисунке 3.

Как показали модельные расчеты, снижение температуры нагрева заготовки на 100 °С приведет к снижению расхода топлива в расчете на тонну прокатываемого металла на 13,05 т.у.т. Цена топлива по данным анализа себестоимости за 2008 г. составляла 0,99 руб./т.у.т. Таким образом, экономия топлива в расчете на одну тонну исследуемой продукции в среднем составит 12,92 руб./т, а на весь годовой выпуск - 877920 руб.

Кроме того, произойдет уменьшение количества окалины, образующейся на поверхности заготовок во время нагрева, в среднем на 0,9921 кг в расчете на одну тонну исследуемой продукции, а на весь годовой выпуск - на 67,41 т. В среднем же по всему сортаменту выпускаемой в цехе

продукции выход окалины снизится на 0,08 кг/т.

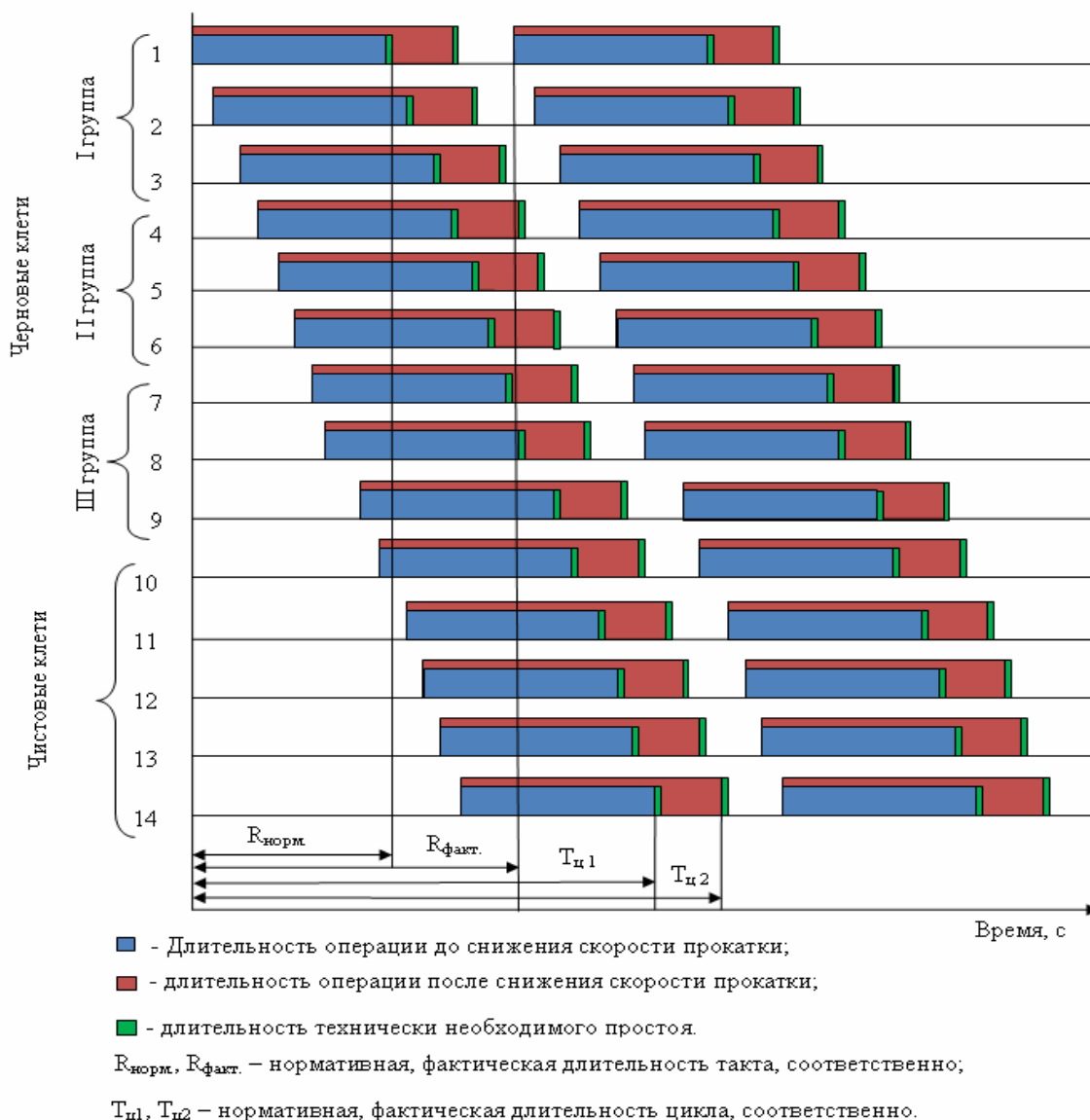


Рисунок 3 – График производственного процесса в условиях неполной загрузки производственных мощностей

Увеличение затрат по электроэнергии на исследуемом объеме производства составит 451220 руб. в год.

Однако при прокатке швеллера № 10 технически возможна, по оценкам специалистов, замена второй черновой клетки на неприводную. Это позволит уменьшить расход электроэнергии на 49665,38 руб.

Несмотря на увеличение затрат по электроэнергии на 0,48 руб./т, себестоимость одной тонны готового проката снизится на 1,387 руб. за счет уменьшения выхода окалины (0,82 руб.) и сокращения расхода топлива (1,043 руб.). В результате этого годовая экономия составит 1167017 руб.

Снижение себестоимости одной тонны проката и получаемая от этого годовая экономия, соответственно, по исследуемым видам продукции составят: арматура № 36 – 19,14 руб., 267960 руб.; арматура №60 – 19,31

руб., 176580 руб.; швеллер № 10 – 16,18 руб., 722477 руб.

Как показали исследования, данный вариант организации производственного процесса является приемлемым при производстве только той продукции, для которой общий коэффициент вытяжки $\mu < 30$. Объем производства таких видов продукции составляет около 49% от всего объема выпускаемой в цехе продукции. Если данным мероприятием охватить все эти виды продукции, то годовая экономия от снижения себестоимости составит 7098326,56 руб.

Снижение себестоимости рассматриваемых видов продукции приведет к увеличению ее рентабельности.

Достоинством рассматриваемого варианта организации производственного процесса является не только экономия затрат, но и отсутствие потребности в капитальных вложениях.

Для более полной и точной оценки эффективности предлагаемого варианта организации производственного процесса необходимо в дальнейшем исследовать его влияние на выход окалина на стане, расход валков, затраты на ремонты, материально-энергетические затраты на участке холодильника, потери электроэнергии в сетях.

Библиографический список

1. Организационно-экономические проблемы повышения эффективности металлургического производства: Материалы I Международной научно-практической конференции./Под общей редакцией Н.А. Ефимова/СибГИУ. – Новокузнецк, 1999. – 186 с.

2. Организационно-экономические проблемы повышения эффективности металлургического производства: Материалы II Международной научно-практической конференции./Под общей редакцией Н.А. Ефимова/СибГИУ. – Новокузнецк, 2005. – 305 с.

3. Организационно-экономические проблемы повышения эффективности металлургического производства: Сб. статей III Международной научно-практической конференции./Под общей редакцией Н.А. Ефимова/СибГИУ. – Новокузнецк, 2008. – 219 с.

4. Фастыковский А.Р. Конструкции и расчеты оборудования прокатных клетей сортовых и листовых станов: учеб. пособие / А.Р. Фастыковский, А.Н. Савельев; СибГИУ. – Новокузнецк, 2008. – 316 с.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ МОНОГОРОДОВ (НА ПРИМЕРЕ Г. НОВОКУЗНЕЦКА)

Топоров К.С.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Медиков В.Я.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Одной из актуальных проблем в российской экономике сегодня является проблема развития моногородов. В Российской Федерации по данным Министерства регионального развития насчитывается 335 моногородов, в которых проживает более 25 процентов населения страны. Поэтому данному вопросу уделяется большое внимание в Правительстве страны и Минрегионразвития, которым впервые и был сформулирован ряд критериев отнесения муниципалитета к моногороду. В их числе:

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 одного или нескольких предприятий, осуществляющих деятельность в рамках единого производственно-технологического процесса, на долю которых приходится более 50% объема промышленного производства [1].

Моногорода в значительной степени являются следствием советской плановой экономики, когда они создавались с целью более узкой специализации производства для достижения большей производительности труда. Однако, с развитием научно-технического прогресса, выходом России на мировой рынок, многие градообразующие предприятия оказались неконкурентоспособны и сильно подвержены мировой конъюнктуре цен. Финансовый кризис 2008 года наиболее сильно сказался именно на этих городах, породив в них тяжелые социально-экономические последствия. Для предотвращения таких ситуаций в будущем, а также для снижения зависимости города от одного узкоспециализированного рынка необходимо совершенствование подходов к формированию стратегии развития моногорода. К сожалению, в настоящее время в экономической литературе теоретические основы формирования и реализации такой стратегии недостаточно проработаны.

Стратегия развития моногородов должна строиться на основе диверсификации производства. Metallургические моногорода, в отличие, например, от городов с преобладанием лёгкой промышленности, занимают особое место среди моногородов, так как диверсификация на основе metallургического производства имеет более широкие и научно-проработанные границы. При этом metallургические моногорода больше других зависимы от ситуации на мировых торговых площадках, так как цены

на металл формируются именно на международных товарных рынках, а цены на внутреннем рынке имеют очень сильную корреляцию с мировыми. Новокузнецк, в этом смысле, также оказался очень чувствительным к мировому финансовому кризису.

Ввиду того, что градообразующие предприятия, как правило, являются основными источниками пополнения местного бюджета, стратегия их развития должна учитывать влияние процессов модернизации производства на развитие социальной сферы, изменение уровня безработицы и другие социально-экономические показатели.

При этом металлургические моногорода в России характеризуются высоким уровнем загрязнения воздуха, почвы и рек. Стратегия развития таких городов должна предусматривать качественную модернизацию очистных сооружений градообразующих предприятий. Особое внимание следует уделить условиям труда рабочих металлургических комбинатов, организации их достойного отдыха, медицинского обслуживания и других социальных гарантий. В качестве целевых показателей должны также выступать повышение уровня средней заработной платы и увеличение налоговых отчислений в местный бюджет.

В современных российских условиях реформирование экономики города невозможно без поддержки Правительства страны. Новокузнецк пока не попал в список моногородов, которые могут рассчитывать на поддержку Правительства РФ, принявшего решение о выделении в 2010 году на эти цели 10 млрд. руб. субсидиями и 10 млрд. руб. в виде кредитов регионам [2]. Однако, город имеет собственный «Комплексный инвестиционный план модернизации Новокузнецка до 2020 года», утвержденный Коллегией Администрации Кемеровской области. Согласно этому плану должно быть запущено более 30 проектов общей стоимостью свыше 40 млрд. рублей.

Развитие г. Новокузнецка возможно только при налаживании (расширении) связей с соседними городами – Прокопьевском, Киселёвском, Осинниками, Калтаном, Мысками, Междуреченском, Гурьевском, Белово, Таштаголом, Салаиром, Ленинск-Кузнецким, Полысаево. Это мощная промышленная агломерация. Имеет смысл также выстраивать бизнес-связи с горнолыжным курортным комплексом «Шерегеш», расположенном на юге области. Для налаживания межмуниципального взаимодействия автор предлагает, как минимум, два способа: объединение муниципалитетов агломерации в единое муниципальное образование, или создание совместных консультационно-координационных комитетов, наделенных достаточными полномочиями в области законодательной инициативы и принятия решений.

Внутреннее развитие города, его стратегическое планирование должны носить непрерывный характер. Необходимо создать постоянно действующий орган, занимающийся планированием, с выделением в его составе тематических групп в соответствии с разными направлениями развития. Необходимо также активно привлекать общественность города, организовывая публичные мероприятия, связанные с планированием

развития города (конкурсы городских проектов и программ и др.)

Продукция города должна стать конкурентоспособной на мировом рынке. При этом глубина переработки продукции, в том числе металлургической, должна стать выше. В качестве основных инструментов для достижения этой цели могут послужить госзакупки продукции нового производства, а также реализация проектов с участием крупных международных корпораций с налаженными технологиями производства и каналами сбыта. Дополнительный спрос со стороны государства на продукцию глубокой переработки поможет снизить риски инвесторов при реализации венчурных проектов в городе. Развитие высокотехнологичного производства, в свою очередь, создаст стимул для молодых высококвалифицированных кадров не покидать родной город.

Другим стимулом для сокращения оттока населения может послужить улучшение экологической обстановки. Жители города подвергаются воздействию вредных выбросов металлургических заводов. Основные загрязнители в атмосфере - это аммиак, окиси азота, хлористого водорода, сероводорода, сероуглерода, фенола, двуокиси азота, сернистого газа. Исследуемые образцы воздуха, пыли, почвы и питьевой воды различных районов города показывают значительные превышения их предельно допустимых концентраций. Это отражается на уровне заболеваемости, рождаемости и смертности населения.

Улучшить экологические показатели можно в процессе реализации новых инвестиционных проектов, так как рассчитывать, что собственники градообразующего предприятия самостоятельно начнут приобретать очистные сооружения и, вообще, в стратегической перспективе, захотят реализовывать высокоэкологичное производство, вряд ли стоит – стимул к этому у них отсутствует, т.к. в условиях ограниченности денежных средств и необходимости модернизации производства реализация экологических проектов отводится руководителями компаний на второй план. До тех пор, пока город зависим от одного предприятия (группы предприятий), его развитие сильно затруднено. Реализуя же новые инвестиционные проекты, государство, в роли соинвестора или госзаказчика, способно ставить условия о неукоснительном соблюдении при реализации проекта его экологических составляющих. Обнадёживает тот факт, что сегодня мы наблюдаем повышенный интерес государства к участию в качестве соинвестора в развитии Кузбасского региона. Из 27 моногородов, которые в приоритетном порядке получают финансирование из государственного бюджета в 2010 году, 2 города находятся в Кузбассе. Это Прокопьевск и Ленинск-Кузнецкий. В рамках стратегии развития этих городов предполагается создание новых видов производства по выпуску кокса, муллитов, стройматериалов, строительство химического завода – в Ленинск-Кузнецком; получение жидкого топлива из угля и развитие машиностроения – в Прокопьевске. Кроме того, намечено строительство новой объездной дороги из г.Прокопьевска в г.Новокузнецк.

Актуальность поднятой в настоящей статье проблемы обусловлена её масштабом, а также последствиями мирового финансового кризиса, которые ощутили на себе жители моногородов. Проявившиеся во время кризиса проблемы моногородов заставляют нас задуматься о необходимости более серьёзного и осмысленного подхода к стратегическому планированию развития города. Необходима глубокая научная оценка сегодняшних экономико-политических и социальных реалий. Мы должны перейти от точечного планирования, направленного на решение узких задач, к комплексному планированию развития муниципалитета. Жители города должны почувствовать себя полноценными хозяевами и начать принимать активное участие в его развитии.

Библиографический список

1. Официальный сайт Министерства регионального развития Российской Федерации. // [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. - Режим доступа: [<http://archive.minregion.ru/WorkItems/>] - Протокол заседания Президиума Коллегии Министерства регионального развития Российской Федерации от 18.12.2009.

2. Протокол заседания Правительства РФ от 30 декабря 2009 г. N 42 «Основные направления антикризисных действий Правительства Российской Федерации на 2010 год» // Консультант Плюс [Электронный ресурс]: Справочная правовая система. – Версия Проф.

3. Закон Кемеровской области от 11.07.2008 N 74-ОЗ "Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года"// Консультант Плюс [Электронный ресурс]: Справочная правовая система. – Кемеровская область.

4. Постановление Новокузнецкого городского Совета народных депутатов от 04.05. 2008 г. № 5/60 «Об утверждении Комплексной муниципальной программы «Улучшение демографической ситуации в городе Новокузнецке» на период до 2015 года»// Консультант Плюс [Электронный ресурс]: Справочная правовая система. – города Юга Кузбасса.

УДК 336.77.067.31

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОВАНИЕМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ОАО «КУЗНЕЦКБИЗНЕСБАНК», г. НОВОКУЗНЕЦК

Панченко Ю.А.

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

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Кредитные операции являются самыми доходными статьями

банковского бизнеса. В то же время со структурой и качеством кредитного портфеля связаны основные риски, которым подвергается банк в процессе своей деятельности. В связи с этим управление кредитованием физических лиц, включая тщательный отбор заемщиков, анализ условий выдачи кредита, постоянный контроль финансового состояния заемщика, его способности погасить кредит, является одной из основополагающих составляющих финансового благополучия банка.

Высокая значимость и недостаточная практическая проработанность вопроса управления кредитованием физических лиц в коммерческом банке определяют актуальность данного исследования.

На сегодняшний день динамика кредитования свидетельствует об опережающих темпах кредитования населения. Пик розничного кредитования начался в 2003 году с достаточно низкой базы, тогда его доля в ВВП составляла 1,3%, увеличившись к 2007 году до 7,8%. В 2004 году объемы кредитов, предоставленных физическим лицам, росли рекордными темпами. С этого момента темпы прироста ежегодно превышали 75% [1].

Период «бума» кредитования с 2006 г. по август 2008 г. характеризовался также существенным снижением требований, предъявляемых банками к заемщикам - физическим лицам, и общей либерализацией стандартов кредитования. Финансовый кризис внес существенные коррективы. Коммерческие банки стали реализовывать более консервативную кредитную политику, направленную на снижение уровня кредитного риска, на фоне сжатия доступных для трансформации в кредиты ресурсных источников. При этом констатируем существенное ужесточение стандартов кредитования физических лиц.

Кризис 2008 г. негативно отразился и на качестве портфеля кредитов физическим лицам. Сокращение кредитного портфеля коммерческих банков сопровождается ростом просроченной задолженности [2].

Главную роль в такой негативной тенденции сыграла необдуманная политика банков, которые зачастую выдавали кредиты даже сомнительным категориям заемщиков, следствием чего являлись огромные объемы невозвратов. Кризис наиболее сильно отразился на тех организациях, которые не инвестировали в свою операционную инфраструктуру и в результате не сумели вовремя и оперативно адаптироваться к новым рыночным условиям, а также на тех, которые осуществляли свою деятельность, в том числе кредитную, в монорегионах, наиболее зависимых от мировой конъюнктуры. Примером может являться ОАО «Кузнецкбизнесбанк» г. Новокузнецка.

Анализ структуры баланса ОАО «КББ» показал, что преобладающим видом деятельности банка является кредитная деятельность – с 2008 г. доля кредитного портфеля в активах составляет почти 55% [3].

В период 2007-2009 гг. ОАО «Кузнецкбизнесбанк» имеет достаточно большой объем свободных кредитных ресурсов. Однако за 2008 г. произошло резкое снижение данного показателя (более, чем в 3 раза) при

небольшом увеличении свободных кредитных ресурсов в 2009 г. Такую тенденцию можно объяснить ростом вследствие кризиса 2008 г. риска кредитования (в частности кредитования физических лиц), стремлением банка диверсифицировать портфель активов и в этой связи поиском альтернативных источников дохода. Так, в 2008 г. возрастает доля вложений в ценные бумаги, что в большей степени повлияло на снижение объема свободных кредитных ресурсов.

Кредитная активность банка растет на протяжении всего рассматриваемого периода. Однако, по кредитам физическим лицам данный показатель за 2009 г. снижается до уровня ниже уровня 2007 г. Это можно объяснить тенденцией банка к более качественной и осторожной политике выдачи частных кредитов, а также сокращением доходов населения в результате кризиса 2008 г., что привело к снижению возможностей или нежеланию физических лиц брать кредиты.

В итоге объем кредитов, выданных физическим лицам, сократился на 30,17% при снижении его доли в общем объеме выданных кредитов с 61,29% в 2007 г. до 38,84% в 2009 г. При этом данный вид деятельности остается одним из наиболее доходных, поэтому дальнейшее сокращение объема выдаваемых кредитов населению негативно отразится на эффективности деятельности банка. Так, от операций кредитования в 2009 году получено 313 510 тыс. рублей дохода, в них доля доходов от кредитования физических лиц составила 59%.

Одновременно со снижением объемов кредитования наблюдается увеличение резервов на возможные потери по ссудам, предоставленных населению. Увеличение резервов является отрицательной тенденцией, поскольку свидетельствует об ухудшении качества кредитного портфеля банка, росте имобилизации, сокращении работающих активов, что в перспективе может привести к снижению доходов от деятельности. Об этом также свидетельствует и увеличение просроченной задолженности по предоставленным кредитам физическим лицам и процентам по ним, и удельного веса кредитов 3, 4 и 5 групп риска.

В ходе проведенного анализа объема, структуры и качества кредитного портфеля, а также организации процесса кредитования физических лиц в ОАО «Кузнецкбизнесбанк» нами были выявлены следующие недостатки:

- узкий ассортимент предлагаемых кредитных продуктов населению;
- отсутствие текущего планирования кредитования физических лиц;
- несовершенство методики оценки платежеспособности заемщика;
- недостаточная мотивация сотрудников, осуществляющих кредитную деятельность.

Для устранения данных проблем могут быть предложены следующие рекомендации. В целях большей заинтересованности работников кредитного отдела предлагаем совершенствование системы оплаты труда, поскольку на данный момент качество проведенной оценки платежеспособности заемщика и качество кредитного портфеля, число рассмотренных заявок и

другое никак не отражаются на заработной плате.

Материальное вознаграждение сотрудника может складываться из фиксированной заработной платы (ежемесячный должностной оклад), премии и премиального бонуса (единовременная выплата по итогам работы за год) [4].

Положительный эффект для банка будет достигнут путем снижения доли проблемной задолженности и, следовательно, снижения резерва на возможные потери по ссудам, что даст возможность использования резерва для проведения доходных активных операций и роста доходов банка. Снижение процента невыданных кредитов также ведет к росту портфеля кредитования и снижению затрат процесса.

В результате внедрения предложенного мероприятия будет увеличен фонд оплаты труда на 1 466,8 тыс. руб. Однако в дальнейшем при росте объемов кредитования физических лиц, можно ожидать увеличения доходов от кредитования. При этом банк получит дополнительную прибыль в размере 442,46 тыс. руб. Эффективность данного мероприятия составит 30,17%.

В целях расширения кредитной линейки банка целесообразным, на наш взгляд, является внедрение образовательного кредита, спрос на который в последнее время возрос. Для продвижения данного кредитного продукта необходимо затратить 125 040 руб., кроме того рост затрат будет обусловлен сформированными резервами на возможные потери по ссудам. Таким образом, банк получит 983 308,17 руб. дополнительной прибыли за три года, что позволит увеличить экономическую рентабельность до 1,99% (на 0,02%).

Помимо этого предложена оптимизация структуры кредитного портфеля физическим лицам на основе использования линейного моделирования. Доходность сформированного портфеля составляет 15,6% с совокупным кредитным риском 6,09%. Такое соотношение риска и доходности является оптимальным при заданных условиях.

В сумме возможная эффективность от реализации предложенных мероприятий составит 34,67%, что подтверждает целесообразность их осуществления для развития управления кредитованием физических лиц в коммерческом банке.

Библиографический список

1. Кредитование физических лиц – новые горизонты развития банковского бизнеса // Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М. 1997-2010. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches/banks/bank6/part2/>. – 21.02.2010.

2. Официальный сайт Центрального Банка России // [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. – Загл. с экрана.

3. Официальный сайт ОАО АБ «Кузнецкбизнесбанк» // [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.kbb.ru>

4. Козлов А.А. Качество кредитной организации: стимулирование

УДК 334.7

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

Ривчак А.В.

Научный руководитель: Плужнова Е.Н.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Невозможно представить организацию без собственного внутреннего пространства, своих принципов и законов взаимодействия, без внутриорганизационного климата, без своего подхода к решению задач, т.е. без культуры организации. С первых же шагов познания этого феномена становится понятно, что организационную культуру, как минимум, можно рассматривать с трех сторон: во-первых, в качестве инструмента управления, во-вторых, в качестве объекта управления, и, в-третьих, как самостоятельное явление, существующее и формирующееся под воздействием естественно происходящих процессов. Для нас наибольший интерес представляет рассмотрение культуры организации в первом её качестве, то есть как инструмента управления, с помощью которого субъект управления воздействует на объект. И поскольку это инструмент управления, он должен соответствовать требованиям и условиям существующей системы управления. От его качества и уровня развитости зависят результаты деятельности предприятия, а значит, возникает необходимость постоянного его совершенствования.

При рассмотрении вопросов, касающихся совершенствования организационной культуры, авторами было установлено, что на сегодняшний день отсутствует единая система принципов её формирования и развития. Проведенные исследования явились основанием для обобщения и систематизации существующих принципов формирования культуры организации. Итоги работы представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Принципы формирования организационной культуры

Принципы формирования организационной культуры	Автор
1. Принцип комплексности	Соломанидина Т.О., Грошев И.В. и др.
2. Принцип системности	Соломанидина Т.О., Грошев И.В., Виханский О.С., Иванов И.И., Барахина.Н.Н. и др.
3. Принцип историчности	Соломанидина Т.О., Грошев И.В., Шеметов П.В. и др.

Продолжение таблицы 1

Принципы формирования организационной культуры	Автор
4. Принцип ценностной ориентации	Грошев И.В., Иванов И.И., Спивак В.А. и др.
5. Принцип сценарности	Грошев И.В.
6. Принцип научности	Грошев И.В., Иванов И.И., Спивак В.А., Виханский О.С. и др.

Приведём краткую характеристику принципов:

1. Принцип комплексности – предполагает такой набор элементов организационной культуры, который способен обеспечить высокий уровень её развитости [1,2].

2. Принцип системности – предполагает рассмотрение формируемой культуры как системы взаимосвязанных элементов [1,2, 3].

3. Принцип историчности – предполагает при формировании организационной культуры воспроизведение черт старого качества в новом качестве на более высоком уровне [2, 4].

4. Принцип ценностной ориентации – предполагает при формировании организационной культуры создание системы ценностей, которая будет приемлема и желаемая для данной организации [1].

5. Принцип научности – предполагает необходимость использования научно обоснованных методов при формировании культуры организации [4].

6. Принцип сценарности – предполагает представление всех действий персонала организации в виде сценария, который регулирует отношения сотрудников, предписывает им определённый характер и стиль поведения, распределяет между ними роли [1,2,3].

На наш взгляд, представленный состав принципов хотя и раскрывает различные грани процесса формирования и развития организационной культуры, однако не рассматривает такие его существенные стороны, как соблюдение соответствия элементов культуры целям организации, их вариативность и привлекательность. В этой связи, считаем целесообразным существующую систему принципов дополнить такими принципами, как целенаправленность, оперативность и гибкость, аттрактивность.

Принцип целенаправленности. Относительно формирования и совершенствования культуры организации целенаправленность необходимо рассматривать как соответствие изменяемых элементов культуры заявленным организацией целям, а также её стратегии развития.

Принцип оперативности и гибкости. Данный принцип учитывает, что совершенствование и развитие культуры организации осуществляется в реальных условиях, которые носят динамичный, постоянно меняющийся характер, поэтому не только обновление элементов культуры должно соответствовать этим условиям, но и сами элементы должны отличаться вариативностью.

Принцип аттрактивности. Данный принцип предполагает создание привлекательного образа организационной культуры, который формирует у целевой аудитории симпатию, лояльность и доверие к организации.

Представленный комплекс принципов вместе с принципами, предлагаемыми автором, охватывает все аспекты, которые необходимо учитывать при формировании и развитии такой организационной культуры, которая позволит наилучшим образом достигать поставленные цели.

Библиографический список

1. Грошев И. В. Организационная культура / И. В. Грошев, П. В. Емельянов, В. М. Юрьев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 288с.
2. Соломанидина Т. О. Организационная культура компании: учебное пособие для вузов / Т. О. Соломанидина. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 624 с.
3. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. под ред. В. А. Спивака. — СПб: Питер, 2002. — 336 с.
4. Спивак В. А. Организационная культура / В. А. Спивак. – СПб.: Издательский дом «Нева», 2004. – 224 с.

УДК 65.018.009.12

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ: ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Сырямина Л.В.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Салимова Т.А.

*Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева
г. Саранск*

В современных условиях конкуренция в сфере производства представляет собой не просто борьбу между производителями, а борьбу между производителями за конкретного потребителя. Цель управления конкурентоспособностью продукции – достижение максимальной лояльности потребителя к продукту, т.е. степени, в которой потребитель имеет позитивное отношение к производителю; он покупает и желает в будущем покупать продукты данного поставщика и не быть клиентом других компаний.

Принципы (от лат. *prīncipiūm* - основа, начало) управления конкурентоспособностью продукции - это исходные начала, лежащие в основе формирования, функционирования и совершенствования системы управления конкурентоспособностью продукции. Исходя из посылки, что конкурентоспособным может быть только качественный продукт, имеет смысл применить принципы управления качеством к управлению конкурентоспособностью продукции: 1) ориентация на потребителя, 2) лидерство, 3) вовлечение персонала, 4) процессный подход, 5) системный

подход к менеджменту, 6) постоянное улучшение, 7) принятие решений на основе фактов, 8) создание взаимовыгодных отношений с поставщиками, и дополнить их следующими: гибкое ценообразование, постоянное совершенствование корпоративного имиджа производителя как поставщика продукции на рынок, работодателя и члена общества.

Гибкое ценообразование предполагает применение разных ценовых стратегий по отношению к различным сегментам рынка и в зависимости от сложившейся рыночной ситуации.

Постоянное совершенствование корпоративного имиджа производителя как поставщика продукции на рынок, работодателя и члена общества предполагает усиление социальной ответственности бизнеса, к которой относится следующее: безопасность труда, стабильность заработной платы, поддержание социально значимой заработной платы; дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников, развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации, оказание помощи работникам в критических ситуациях, спонсорство и корпоративная благотворительность, содействие охране окружающей среды, взаимодействие с местным сообществом и местной властью, готовность к кризисным ситуациям, ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров).

Инновационный подход предполагает: взаимосвязь между промышленностью и научно-исследовательскими институтами и другими внешними источниками исследований; взаимосвязь внутри технологической цепочки – цепочки поставок, производства, отношений с покупателями, – приводящая к тому, что применение новой технологии в одном из звеньев вызывает изменения в операциях других; совместную разработку новых продуктов и/или услуг несколькими компаниями посредством проведения совместных исследований или на основе соглашений о технологическом сотрудничестве; аутсорсинг некоторых фаз разработки нового продукта, таких как дизайн продукта или быстрая разработка макета, специализированным фирмам; интегрирование различных функций фирмы, таких как разработка, производство, маркетинг и продажи; пересечение и слияние технологий, приводящее к взаимозависимости ранее независимых отраслей.

Управление конкурентоспособностью продукции в первую очередь представляет собой целенаправленное воздействие на факторы, формирующие конкурентоспособность продукции, к которым относятся следующие:

- соответствие качества продукции требованиям рынка, запросам и ожиданиям конкретного потребителя;
- совокупные затраты на закупку, доставку, хранение, обслуживание, ремонт, эксплуатацию и утилизацию продукции;
- способность организации выполнять поставки в сроки и объемах, удобных для потребителя;

– репутация (имидж) организации на рынке, наличие аргументов, подтверждающих надежность организации как партнера.

Итак, управление конкурентоспособностью продукции – это управление качеством + управление ценой + управление взаимоотношениями с потребителями + управление деловой репутацией производителя.

Основа конкурентоспособности продукции – это качество данной продукции, отсутствие которого делает бессмысленным дальнейшее продвижение продукта. На практике управление качеством обеспечивают три силы: качество, определяемое конкурентами, качество, определяемое заказчиками, и стратегическое планирование. Можно выделить следующие основные свойства системы качества, отвечающей требованиям современной экономики:

1. гибкость и приспособляемость к изменчивости рынка и потребителей;
2. быстрая реакция на жалобы потребителей;
3. обеспечение качества, безопасности и надежности, минимизирующие риски потерь наступления ответственности за ненадлежащее качество;
4. способность представить доказательную базу бездефектности продукции в момент ее выпуска;
5. минимизация потерь от некачественной продукции (учет и анализ затрат на качество, массовое вовлечение персонала в анализ проблем и подготовку предложений по постоянному улучшению, принятие решений основанных на фактах).

При предложении качественного продукта у производителя имеется еще один эффективный инструмент работы на опережение действий конкурентов – ценовая стратегия, суть которой заключается в том, чтобы устанавливая на товары такие цены и так варьировать ими в зависимости от положения на рынке, чтобы максимально повысить конкурентоспособность производимой продукции, для чего необходимо четко сформулировать стратегическую линию ценового поведения предприятия на рынке в комплексе по всей товарной номенклатуре и отдельно по каждому виду товара на всем протяжении его жизненного цикла.

Однако предложение качественного продукта по приемлемой цене еще не гарантирует конкурентного преимущества. В современных условиях оптимальный вариант успешного управления конкурентоспособностью продукта – не простое предложение продукта, а предложение решений. Клиент, делая ставку на свое дальнейшее усовершенствование, выбирает именно ту компанию, которая наравне с высококлассным продуктом готова предложить еще ряд дополнительных услуг, которая является источником высоких технологий и инноваций, делающих возможным дальнейшее развитие. Поэтому в современных условиях гиперконкуренции особую роль начинает играть управление взаимоотношениями с клиентами - привлечение

новых покупателей, превращение нейтральных покупателей в лояльных клиентов, а преданных клиентов - в бизнес-партнеров.

В принятии решений о закупках на рынке b-2-b репутация поставщика иногда может стать решающим фактором, поэтому управление имиджем производителя занимает важное место в процессе управления конкурентоспособностью продукции. Имидж компании-производителя - общественное мнение о компании как о поставщике продукции на рынок, работодателе и члене общества. Компании стараются создать позитивные впечатления о себе как о прогрессивных и передовых организациях, заботящихся о своем персонале, окружающей среде и старающейся угодить интересам потребителей.

Таким образом, конкурентоспособность – это качество управления через управление качеством всех процессов, всех видов деятельности.

УДК 336.761

О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ И СПОСОБЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СПРАВЕДЛИВЫХ ГРАНИЦ ТОРГОВ ИНСТРУМЕНТАМИ ФОНДОВОГО РЫНКА

Таловский А.С.

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

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Основной задачей фондовой биржи было и остается сведение продавцов и покупателей активов, преследующих цели извлечения прибыли и хеджирования рисков. Помимо этих участников свои цели также преследуют и компании-эмитенты ценных бумаг, интересы которых заключаются в мобилизации финансовых ресурсов и стабильном приросте курсовой стоимости котирующихся активов, поскольку этот прирост обеспечивает увеличение капитализации компании. Деньги акционеров, вырученные от продажи акций, направляются на финансирование производственной деятельности, инвестирование в создание новых производств, увеличение уставного капитала, поддержание деловой репутации компании, а также на ряд других целей.

На сегодняшний день фондовые рынки – это мощнейший механизм создания портфеля долевого участия в организациях акционерной формы собственности, который доступен практически любому физическому или юридическому лицу, и управления им.

Российский фондовый рынок является неотъемлемой частью мировой финансовой системы. Конечно, уровень доходности отечественных активов, котируемых на российских фондовых рынках, пока еще не слишком сопоставим с зарубежными, однако темпы прироста капитализации как

непосредственно самих компаний, так и индивидуальных инвесторов имеют относительно стабильную и прогрессирующую динамику (рисунок 1) [5].

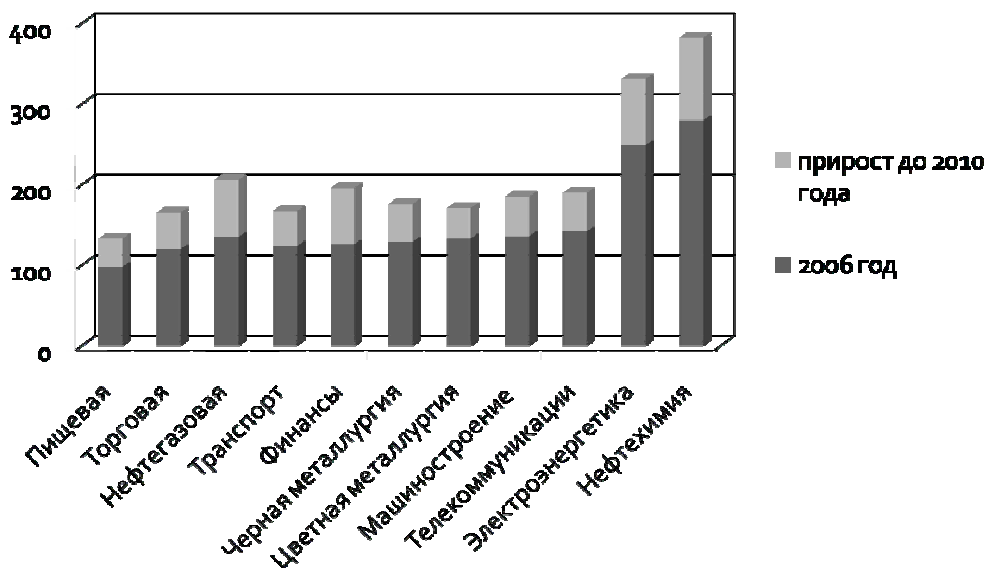


Рисунок 1 – Рост капитализации отраслей Российской промышленности

Следуя международной практике, российские фондовые биржи с целью выявления наиболее качественных активов и защиты интересов инвесторов регулярно совершенствуют требования листинга, предъявляемые к финансовым инструментам.

Однако, несмотря на предпринимаемые попытки отбора наиболее надёжных ценных бумаг и повышения прозрачности их эмитентов, волатильность рынка из-за спекулятивных ожиданий инвесторов, по оценкам экспертов [6], остаётся довольно высокой, что приводит к завышению фактических цен активов и, соответственно, «перегреву» рынка.

Это, в свою очередь, способствует необоснованному росту котировочных цен по всем категориям ценных бумаг и, следовательно, искажает реальную информацию о состоянии и перспективах развития компании-эмитента. В подобной ситуации основной проблемой является несовершенство законодательной базы, регулирующей отношения между участниками торгов.

Одной из крупнейших универсальных российских биржевых арен, на которой ежедневно торгуются акции и облигации почти шестисот российских эмитентов с общей капитализацией около 24 трлн. рублей, является Московская Межбанковская Валютная Биржа (ММВБ)) (таблица 1).

По итогам 2009 года количество участников организованного рынка ценных бумаг (как компаний-эмитентов активов, так и профессиональных игроков и трейдеров) увеличилось на 14,2%, а в динамике за 2007-2009 гг. – на 32,8% [5].

Таблица 1 – Объем торгов на фондовой бирже ММВБ, млрд. руб.

Показатель	Объем торгов		Темп прироста, %	Структура %	
	2009	2008		2009	2008
Фондовый рынок	40664,0	48358,7	84	100	100
По типам торгов					
Вторичные торги	17358,6	15591,9	111	42,69	32,34
Первичные размещения	1019,9	615,2	166	2,51	1,27
РЕПО на фондовом рынке	22285,4	32151,6	69	54,80	66,49

Рост биржевой активности явился следствием увеличения доступности биржевой информации, а также поиска владельцами капитала прибыльных направлений его размещения в условиях падения рентабельности в ряде отраслей реального сектора экономики и доходности банковских депозитов.

Анализ структуры начинающих инвесторов по величине стартового капитала (рисунок 2) позволяет сделать вывод, что наибольшее количество игроков выходит на рынок с первоначальным капиталом до 10 тыс. долл., а создать при таких условиях эффективный портфель ценных бумаг, содержащий в себе наступательные, оборонительные и сдерживающие активы, довольно сложно и затратно. Но даже сформировав эффективный инвестиционный портфель, трейдер лишь в 62% случаев сможет получить прибыль от своих вложений в долгосрочной перспективе. Причина столь высокого процента неудач у инвесторов кроется в особенностях ценообразования биржевых активов.

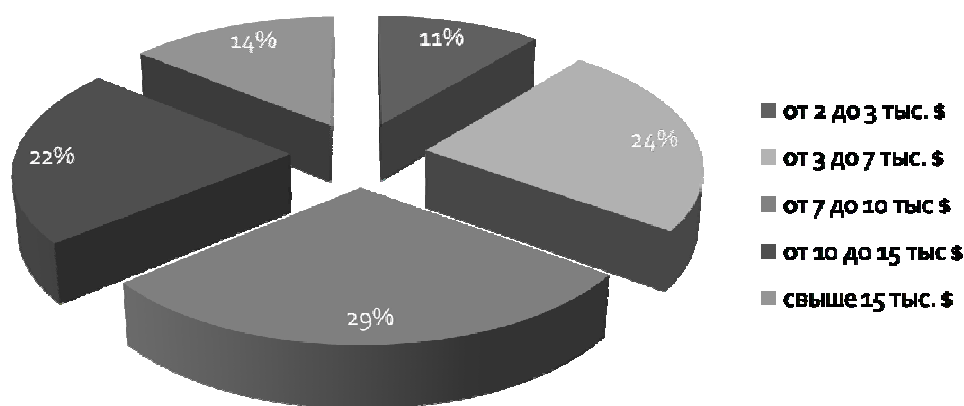


Рисунок 2 – Стартовый капитал начинающих трейдеров

На самом деле биржей управляют несколько крупных игроков, от действий которых зависит вся рыночная ситуация. Рыночные цены формируются на основе спекулятивных ожиданий, что зачастую приводит к завышению реальной стоимости активов.

Существующие инструменты биржевого регулирования не позволяют контролировать скачкообразное изменение цены акций отдельной компании.

Какими-либо нормативно-правовыми актами контролировать резкое изменение цены также не представляется возможным, поскольку в условиях рыночной экономики принято считать, что рынок ценных бумаг

собственными силами скорректирует резкий скачок цены. На наш взгляд, корректность данного подхода вызывает сомнения, поскольку позволяет держателям крупных пакетов манипулировать практически всем рынком.

В этой связи, на наш взгляд, является целесообразной разработка механизма, позволяющего регулировать скачкообразное изменение рыночных цен и основанного на следующих аспектах.

Большинство финансовых аналитиков, консалтинговых и финансовых агентств, и непосредственно сами трейдеры для прогнозирования рыночной цены актива за основу принимают его биржевую балансовую цену. Наиболее распространенные на сегодняшний день методики расчета прогнозной цены имеют свои определенные достоинства и недостатки. Рассмотрим некоторые из них.

1. Наиболее часто используемая среди обычных трейдеров методика, принимаемая для расчета биржевой цены актива:

$$V_t = M_t/N_t,$$

где V_t – биржевая балансовая цена актива на временном отрезке t ;

M_t – денежный поток биржевой торговли активом;

N_t – балансовый объем торговых позиций;

$$M_t = \sum_t \{k(+m)\} - \sum_t \{k(-m)\},$$

где t – количество биржевых сессий на выбранном отрезке;

$(+m)$, $(-m)$ – денежный объем торговли активом по итогам биржевой сессии, завершившейся повышением или понижением средневзвешенной биржевой цены;

$$N_t = \sum_t \{k(+n)\} - \sum_t \{k(-n)\},$$

где $(+n)$, $(-n)$ – оборот торговли активом (шт.) по итогам биржевой сессии, завершившейся повышением или понижением средневзвешенной биржевой цены;

k – коэффициент, определяющий долю дневного объема m , включаемую или вычитаемую из общей кумуляты, не является постоянной величиной и варьирует в зависимости от скорости изменения цен, чем сильнее тренд, тем выше значение k [3].

Недостатком такой методики расчета является ее статичность, поскольку она рассчитывается на определенный момент времени в настоящем, а соответственно с её помощью не представляется возможным спрогнозировать, даже в краткосрочной перспективе, изменение искомого показателя. Методика также не привязывает расчетный показатель к балансовой стоимости актива, непосредственно отражающей реальную ценность бумаги, и ставит его в зависимость от настроений инвесторов (в том числе спекулятивных).

Среди положительных сторон следует выделить легкость и простоту расчета, так как показатели, учитываемые в данной методике, довольно прозрачны и находятся в свободном доступе на бирже на протяжении всей

торговой сессии.

2. Методика расчета целевой цены акции, предложенная Российским Информационным Агентством «РосБизнесКонсалтинг» (РИА РБК):

$$P_k = \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{n}; \quad i = \overline{1, n}$$

где P_k – цена «консенсуса»;

P_i – цена акции, рассчитанная i -ой инвестиционной компанией или банком;

n – количество принимаемых во внимание вариантов цен, установленных по данной ценной бумаге [4].

Оцениваемый показатель P_k будет являться случайной величиной, не имеющей отношения к искомой справедливой рыночной стоимости ценной бумаги, поскольку является усредненной, рассчитанной разными компаниями, использующими различные методики.

Тем не менее, данная методика находит широкое применение на практике, поскольку расчеты по ней требуют минимальных временных затрат и умственных усилий.

В этой связи методика установления определенного коридора рыночной котировки актива может быть представлена следующим образом:

$$C = \left((P_t - P_k) * \frac{B_t}{P_t} \right) + P_t;$$

где C – верхний или нижний максимально возможный ценовой предел стоимости актива;

P_t – максимальный или минимальный уровень цены актива, на протяжении торговых сессии прошедшего периода;

P_k – цена «консенсуса» (аналогичная рассмотренной выше в методике №2);

B_t – биржевая цена актива, рассчитанная на основе 1 методики.

Так, на примере акций АО «ГАЗПРОМ», котироваемых на фондовой площадке ММВБ по курсам, представленным в таблице 2, нами были рассчитаны значения верхней и нижней границ коридора рыночной котировки.

Таблица 2 – Динамика курсовой стоимости акций АО «ГАЗПРОМ» в фондовой секции ММВБ с 10.05.2010 г. по 15.05.2010 г. [6].

Дата	10.05	11.05	12.05	13.05	14.05	15.05
Курс, руб.	173,770	159,600	166,070	162,900	155,860	174,500

В ходе расчетов по предлагаемой выше формуле были получены соответственно верхний и нижний пределы стоимости актива:

$$C_n = ((155,860 - 164,320) \cdot 164,810 / 155,860) + 155,860 = 146,914 \text{ руб.},$$

$$C_v = ((174,500 - 164,320) \cdot 164,810 / 174,500) + 174,500 = 184,115 \text{ руб.}$$

Практическая значимость совершенствования методики расчета ценовых границ заключается в том, что при достижении данных границ коридора торги активом могут быть приостановлены, а стоимость скорректирована на уровень, не выходящий за ценовые пределы коридора. Это позволит предотвратить скачкообразное изменение цены актива, что в свою очередь застрахует частных и институциональных инвесторов, а также эмитентов активов от значительных финансовых потерь.

Библиографический список

1. Рынок ценных бумаг / Под ред. Галанова В.А., Басова А.И. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 2-е изд. – 448с.
2. Иванов А.П. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг/ А.П.Иванов. – М: Дашков и К, 2006. – 446с.
3. Ревуцкий Л.Д., *Акции предприятия: экономически справедливая рыночная цена* //Аудиторские ведомости. – 2009. – №10. – С.91-95.
4. Шевчук С., Иванищев А., *Модель расчета биржевой балансовой цены* // Рынок ценных бумаг – 2009. – №14.– С.67-71.
5. Отчет о результатах деятельности группы ММВБ. – М.:ММВБ, 2010.
6. Официальный сайт Московской межбанковской валютной биржи // [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: [<http://www.micex.ru>] – Загл. с экрана.

УДК 338.28.015

ИССЛЕДОВАНИЕ АЛГОРИТМА СИНТЕЗА ОПТИМАЛЬНОГО РАСПИСАНИЯ ПРИ МУЛЬТИПРОЕКТНОМ УПРАВЛЕНИИ

Петрунина Ю.Л.

Научный руководитель: к.т.н., доцент Мезенцев Ю.А.

*Новосибирский государственный технический университет
г. Новосибирск*

В настоящее время значительная часть деятельности организаций является проектной. Количество проектов, которые должны вписываться в определенные сроки и бюджет, постоянно увеличивается [2]. Именно поэтому вопросы автоматизации процессов управления проектами становятся все более актуальными.

Управление любым проектом состоит из двух этапов:

- на первом этапе синтезируется план работ;
- на втором этапе осуществляется контроль за выполнением плана, составленного на первом этапе, и вносятся соответствующие корректировки, если необходимо.

На основании такого подхода к рассмотрению понятия «управление»,

можно заключить, что управление проектом или проектами – это ничто иное, как повторное выполнение функции планирования. А, значит, успешность проекта (проектов) напрямую зависит от качества составленного плана.

В данной работе речь идет об анализе алгоритма синтеза оптимального расписания по нескольким проектам, характеризующимся большой размерностью (с общим количеством работ – более 500). Данная задача является подзадачей одной из общих задач теории расписаний (ТР): синтеза расписаний работы параллельно-последовательных ОС. Суть заключается в построении расписания для последовательной системы, предполагая, что задача оптимального распределения ресурсов уже решена.

Целью данной работы является проработка алгоритма синтеза оптимального расписания работ при мультипроектном управлении для минимизации времени выполнения каждого проекта.

На сегодняшний день типичным вариантом решения таких задач является использование приближенных методов. Использование точных методов синтеза расписания невозможно, поскольку требуются большие вычислительные мощности.

Для решения задачи необходимы следующие данные:

- информация о количестве проектов и их приоритетах;
- информация о работах в рамках каждого проекта с указанием технологической последовательности выполнения, требуемых ресурсов и времени выполнения работ.

Базовым элементом при решении любой задачи планирования является сетевая модель – ориентированный граф, отражающий взаимосвязи между работами. На рисунке 1 отражена сетевая модель в представлении «узел–операция» для исследуемой задачи синтеза расписания в условиях мультипроектности.

Отдельные операции изображаются вершинами (узлами) сети, с помощью дуг (со стрелками) задаются технологические последовательности выполнения работ, с помощью ребер – условия неодновременности выполнения работ одним исполнителем, т.е. обозначаются конфликтные работы.

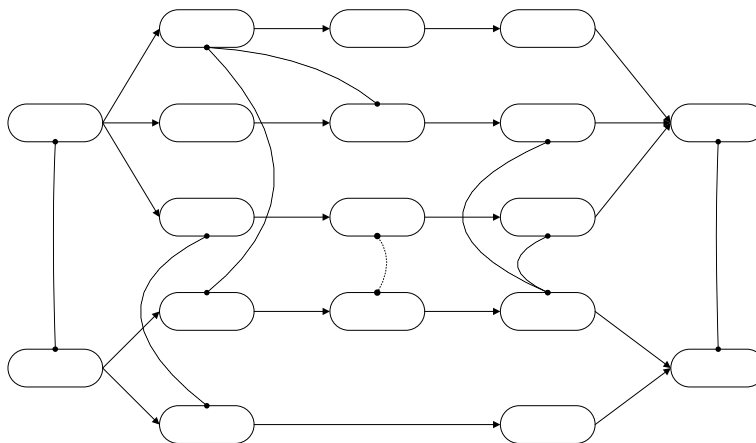


Рисунок 1 – Сетевая модель задачи мультипроектного управления

Опишем приближенный алгоритм решения задачи синтеза расписаний с использованием метода «ветвей и границ».

1. Пусть дан смешанный граф G с множеством ребер. Разобьем данный граф на подграфы.

2. Для этого определим величину Π (количество подмножеств в сетевой модели), число и состав элементов каждого подмножества. Количество элементов m_π подмножеств V^π , ($\pi = \overline{1, \Pi}$) может быть различным в зависимости от специфики задачи. В простейшем случае (применения непересекающихся подмножеств V^π) целесообразно

использовать $m_\pi = \left\lceil \frac{\arg \max(I_{\emptyset, \emptyset, V})}{\Pi} \right\rceil$, ($\pi = \overline{1, \Pi - 1}$), $\arg \max$ – аргумент

максимизации, при котором данное выражение достигает максимума.

3. Разбиваем множество ребер V смешанной сети G на упорядоченный ряд подмножеств V^π , ($\pi = \overline{1, \Pi}$), т.е. $V = \{V^1, V^2, \dots, V^\Pi\}$. Для этого все ребра из V ранжируются по убыванию конфликтности, которая определяется количеством конкурирующих относительно одного и того же прибора заявок в каждый интервал времени. В очередное подмножество V^π в количестве m_π включаем ребра из ранжированного списка.

4. Отбрасываем все ребра смешанной сети, тем самым получаем временную модель задачи. Из упорядоченного множества $V = \{V^1, V^2, \dots, V^\Pi\}$ выбирается подмножество V^1 .

5. В соответствии с рангом из множества V^π выбирается ребро V_{ij}^π , заменяется парой дуг W_{ij}^π и \overline{W}_{ij}^π , каждая из которых добавляется к текущей ослабленной подзадаче, в результате чего образуется пара новых подзадач.

6. Анализируем принадлежность дуги к какому-либо проекту. Если приоритет проекта выше, то выполняем операцию в данном проекте. Если операции из одного проекта, то с помощью МКП определяем нижние оценки решений каждой из подзадач.

7. Подзадача, соответствующая наименьшей нижней оценке, проверяется на оптимальность относительно временной модели.

8. При оптимальном решении производится проверка на окончание процесса, которое наступает при $\pi = \Pi$. В противном случае ($\pi < \Pi$), выбирается следующее подмножество $V^{\pi+1}$, т.е. $\pi := \pi + 1$, после чего производим дальнейшее ветвление. Если оптимальное решение относительно временной модели не получено, то выполняем пункт 4 [3].

Для реализации данного алгоритма предлагается использование приложений ILOG OPL Development Studio, так как в них входит CPLEX – один из лучших пакетов программного обеспечения, предназначенный для решения задач линейного и целочисленного программирования. Также в этой среде реализованы возможности для интеграции с другими

приложениями и базами данных, а также возможности для визуализации решений. Язык программирования среды ILOG (ILOG OPL) позволяет представлять оптимизационные модели в привычном виде, затрачивая меньше усилий, чем при использовании языков программирования общего назначения [1].

Качество синтезируемых расписаний по данному алгоритму практически не уступает решениям, получаемым в результате решения задачи по точной модели. Однако, наблюдается значительный выигрыш по времени решения.

Одним из возможных путей применения исследуемого алгоритма является разработка модуля для систем управления проектами, таких как MS Project, Primavera.

Библиографический список

1. ILOG OPL Development Studio: Harness the Power of Optimization [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: [<http://ilog.com/products/oplstudio/>]- Загл. с экрана.

2. Технологии инициирования и планирования проекта [Электрон. ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: [<http://www.betec.ru/>] - Загл. с экрана.

3. Ю.А. Мезенцев. Разработка моделей и алгоритмов оптимизации расписаний в календарном производственном планировании. Итоговый отчёт по НИР.

УДК 332.122

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО АДАПТИВНОСТИ

Филиппова М.Н.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Хоменко И.Б.

*Ижевский государственный технический университет
г. Ижевск*

В последние десятилетия зарубежные фирмы и отечественные предприятия функционируют в условиях стратегических неожиданностей, потери контроля над внешней средой, воздействия общества и политических сил на рыночное поведение предприятия, замедления темпов роста, ограниченности ресурсов, повышения активности развивающихся стран на товарных рынках. Факторами неопределенности выступают изменения, которые происходят в производственно-хозяйственной, научно-технической, общественно-политической сферах. Глобализация экономики привела к большей открытости национальных рынков, проникновению на них лидеров

мирового бизнеса.

Таким образом, под влиянием вышеперечисленных факторов управление предприятиями усложнилось. Большинство задач управления – настолько новы, что их решение на основе экстраполяции предшествующего опыта оказалось невозможным, что обусловило актуальность перехода к стратегическому подходу в управлении.

Стратегический подход к управлению, являясь направлением научной методологии, основанной на видении будущих перспектив, предполагает осуществление действий по принятию управленческих решений при непрерывном воздействии внешней среды [2, С. 37]. Основоположниками методологии стратегического подхода являются следующие зарубежные учёные: И. Ансофф, М. Портер, Г. Саймон, Ф. Селзник, С. Чандлер, Й. Шумпетер, К. Эндрюс.

Стратегическое управление предполагает осуществление воздействия в отношении предприятия для достижения поставленных целей и задач, учитывающего необходимость гибкой реакции и проведения своевременных изменений в организации. Ведущей идеей, отражающей сущность перехода от оперативного управления к стратегическому, явилась идея переноса центра внимания руководства на окружение, для того чтобы своевременно реагировать на происходящие в нем изменения.

И. Ансофф определяет стратегическое управление как «деятельность, связанную с постановкой целей и задач организации и с поддержанием ряда взаимоотношений между организацией и окружением, которые позволяют ей добиваться своих целей, соответствуют ее внутренним возможностям и позволяют оставаться восприимчивой к внешним требованиям» [1, С. 18].

Таким образом, стратегическое управление представляет собой способ управления, используемый в условиях появления новых более сложных задач, обусловленных динамичностью и неопределенностью обстановки. Необходимость более масштабного учета факторов, влияющих на деятельность предприятия, изменила традиционный подход к управлению. Важным элементом стратегического управления предприятием стало усиление внимания к вопросам адаптации к динамично меняющемуся деловому окружению посредством разработки адаптивной стратегии, при которой действия и внутренняя структура организации оптимально соответствуют внешним условиям.

Стратегическое управление способствует адаптации экономических систем к внешним изменениям в условиях обострения конкурентной борьбы, что при ускорении рыночной трансформации нередко носит непредсказуемый характер. Различают непрерывные и прерывистые внешние изменения. Непрерывные изменения происходят медленно и вполне предсказуемы – перемены в демографической ситуации, ужесточения экологического законодательства и прочее. При внешних изменениях такого рода у предприятий есть время подстроиться, избежать угроз, а также реализовать открывающиеся возможности [3, С. 217]. Сегодня изменения все

чаще носят прерывистый характер, наступают внезапно и сопровождаются непредсказуемыми эффектами. Такие изменения не могут быть учтены в планах, и приспособиться к ним непросто. Именно поэтому способность предприятия к адаптации превращается в очень важный организационный фактор.

После того, как была проанализирована предпринимательская среда организации, сформулирована миссия, определены цели и задачи, запланирована стратегия развития предприятия, начинается этап выполнения данной стратегии, который сопряжен с различного рода неблагоприятными воздействиями со стороны внешнего окружения. Именно на данной стадии начинает реализовываться адаптивная стратегия. Она позволяет предприятию приспосабливаться к неблагоприятному влиянию внешней среды посредством вариации внутренних параметров организации.

Таким образом, стратегическое управление предполагает разработку запланированной и адаптивной стратегий, которые в комплексе формируют реальную стратегию организации. Выбор конкретной стратегии зависит от тенденций развития мировой и отечественной экономики, особенностей организационно-экономической структуры компании, отраслевой принадлежности. Адаптивные стратегии основаны на идее о том, что стратегическое управление предприятием строится не только на тщательно проработанных стратегических планах [4, С. 39].

Адаптивность – это функционирование системы, определяемое соответствием ее целей и достигаемых в ходе деятельности результатов. Адаптивность проявляется в способности быстро реагировать на внешние и внутренние возмущения и автоматически приспосабливаться к изменяющимся условиям функционирования. [5, С. 241].

Запланированные стратегии – стратегии, основанные на результатах стратегического анализа и планирования. Такие стратегии разрабатываются, но впоследствии одни из них реализуются на практике, а другие по разным причинам так и остаются нереализованными [4, С. 39].

Адаптивные стратегии – это незапланированные стратегии, возникающие в результате реагирования на происходящие изменения и непредвиденные обстоятельства. Часто такие стратегии проистекают не из директив высшего руководства, а из моделей поведения, сложившихся на нижестоящих уровнях управления, в тех или иных элементах организационной структуры компании [4, С. 39].

В итоге реальные стратегии, то есть стратегии, которые реально претворяются в жизнь, складываются под влиянием продуманных и неотложных стратегий. При этом реальная стратегия практически никогда не бывает полностью запланированной или полностью адаптивной. Каждая реальная стратегия содержит «запланированный» и «адаптивный» элементы, соотношение которых определяется как внешними обстоятельствами, так и внутренними факторами, включая структуру компании и корпоративную культуру.

Разработка и реализация адаптивных стратегий управления предприятием осуществляется в рамках адаптивного управления.

Адаптивное управление – это совокупность методов, позволяющих синтезировать системы управления, имеющие возможность изменять свои параметры или структуру в зависимости от изменения параметров объекта управления или внешних возмущений, действующих на объект управления. За счёт адаптивной системы управления можно адаптироваться к заранее неизвестным и непредсказуемо меняющимся условиям среды [5, С. 242].

Таким образом, чем выше адаптивность предприятия, тем больше у него возможностей подстроиться к динамично меняющемуся внешнему окружению, а значит, эффективно функционировать. Достичь высокой адаптивности можно посредством адаптивного управления, которое в ответ на сигналы из внешней среды позволяет внести изменения во внутреннюю среду для функционирования в изменившихся условиях хозяйствования.

Библиографический список

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И.Ансофф – СПб.: «Питер», 1999.– 542 с.
2. Варламова З.Н. Генезис методологии управления развитием организации / З.Н. Варламова // Экономика региона. – 2007. – №2. – С. 201.
3. Менеджмент: стратегия и тактика: перевод с английского / П.Дойль. – СПб.: Питер, 2004. – 560 с.
4. Исаев Д.Современные модели стратегического управления/ Д.Исаев // Финансовая газета.– 2008г.– N 32. – С. 35–42.
5. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний / И.И. Мазур, В.Д.Шапиро – М.: Высшая школа, 2000. – 587 с.

УДК 669.1

О НЕКОТОРЫХ ПРИЧИНАХ НЕЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЯМ И ПОГЛОЩЕНИЯМ КОМПАНИЙ В РОССИИ

Вопиловская О.А.

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

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Одним из способов получения преимуществ относительно конкурентов является укрупнение предприятия, повышение его капитализации и финансовой устойчивости за счет процессов слияния или поглощения. Значимость этих процессов подтверждается увеличением количества подобных сделок (таблица 1).

Успешное завершение сделок по слиянию или поглощению компаний связано с умением ориентироваться во внешней и внутренней среде, правильно выявлять цели интеграции и производить оценку факторов,

способствующих достижению положительного эффекта. Заключение такой сделки, зачастую, становится основной возможностью компании реализовать стратегию развития и роста, а именно поэтому решения, принимаемые в этой области, являются определяющими.

Таблица 1 – Динамика количества и стоимости сделок слияния и поглощения (M&A) в России в 2001-2009 годах [1]

Наименование показателя	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Количество, шт	435	540	693	1228	1387	1442	1350	1252	730
Объем, млн. \$	12938	18051	32350	26989	60405	61932	127692	117889	56175

При этом существуют ошибочные точки зрения [5], что правила определения эффективности и привлекательности сделки по объединению компаний просты. Достаточно приобрести фирму из растущей отрасли или купить ее по цене ниже балансовой стоимости. При покупке компании происходит инвестирование средств. Следовательно, можно применять основные принципы принятия решений о долгосрочных вложениях. Но все это совершенно не однозначно, ведь оценка эффективности слияния или поглощения, зачастую, очень сложна, что связано, на наш взгляд, со следующими моментами:

- необходимостью определения целого комплекса экономических выгод и издержек, расчета синергетического эффекта от слияния и поглощения компаний;

- осознанием того, что при получении прибылей одними участниками интеграционных процессов возможно и ухудшение финансовых показателей при ущемлении интересов других участников;

- возникновением при слияниях и поглощениях особых налоговых, правовых, кадровых и бухгалтерских проблем;

- необходимостью учитывать, что не все слияния и поглощения осуществляются на добровольных началах. В случае враждебных поглощений фактические издержки на реализацию этой сделки могут существенно превысить прогнозируемые.

Слияния могут повысить эффективность объединившихся компаний, но они же могут и ухудшить результаты текущей производственной деятельности, усилить бремя бюрократии. Чаще всего очень сложно заранее оценить, насколько велики могут быть изменения, вызванные слиянием или поглощением. Результаты множества исследований по измерению чистого эффекта уже произведенных слияний и поглощений подтверждают данные выводы.

Так, по данным Mergers & Acquisitions Journal [7], в 61% случаев всех слияний и поглощений компаний вложенные в них средства не окупаются. Исследование 300 слияний, произошедших за последние 10 лет, проведенное PriceWaterhouseCoopers [3] показало, что 57% компаний, образовавшихся в

результате слияния или поглощения, отстают по показателям своего развития от других аналогичных представителей данного рынка и вынуждены вновь разделяться на самостоятельные хозяйствующие единицы.

Экспертами обычно указываются следующие причины неудач слияний и поглощений [3]:

1) неверная оценка поглощающей компанией привлекательности рынка или конкурентной позиции целевой компании;

2) недооценка размера инвестиций, необходимых для осуществления сделки по слиянию или поглощению компании;

3) внезапные изменения в законодательстве, ставящие под сомнение расчетные показатели проекта. Чаще всего это касается вопросов налогообложения и лицензирования. Срыв сделки может произойти под влиянием местных органов власти, изменивших свою позицию по отношению к предполагаемой сделке, если проект затрагивает интересы региона;

4) невозможность учета большого числа факторов, в том числе и вследствие дефицита информации;

5) ошибки, допущенные в процессе реализации сделки по слиянию. К ним могут относиться различия компаний в корпоративной культуре, по отношению к сотрудникам, в системе управления, в организационной структуре и т.п.

Вопрос совместимости корпоративных культур на сегодняшний день практически отсутствует в российской методологии осуществления сделок M&A. Смена собственника приводит к пересмотру сложившихся критериев оценки персонала и традиций планирования карьеры, к изменению приоритетов расходования средств, относительной важности отдельных функций управления. Кроме того, если менеджеры поглощаемой компании имеют определенную долю в ее капитале, их мгновенное превращение из собственников в наемных работников негативно сказывается на мотивации, и в результате эффективность их деятельности снижается. Если специалисты не будут чувствовать себя удовлетворенными своим положением в новой компании, лучшие из них покинут ее.

На наш взгляд, эффективность интеграционных сделок зачастую оказывается ниже ожидаемой еще и вследствие того, что механизм подготовки и реализации сделок по слияниям и поглощениям в России не является проработанным, не имеет адекватной теоретической основы. Так, существуют различные методы оценки стоимости бизнеса [2,4], используемые при принятии решения о целесообразности и эффективности интеграции, различающиеся исходной информацией, процедурой и условиями применения. Однако, в настоящее время до сих пор четко не определен алгоритм оценки эффективности интеграции исходя из различных целей и мотивов объединения, не в полной мере выявлены и систематизированы факторы, влияющие на принятие российскими компаниями решений о слияниях и присоединениях. При этом полное и объективное выявление всех мотивов интеграции имеет большое значение, поскольку определяет

возможный характер интеграционного взаимодействия, что, в конечном счете, обуславливает качество сделки, достижение положительного эффекта.

В связи с этим исследование мотивов интеграционных сделок российских компаний представляется актуальным.

На основе изучения практики слияний и поглощений российских и зарубежных компаний, обобщения и систематизации основных мотивов интеграции, представленных в литературе [4, 5], предлагаем выделить следующие их виды (таблица 2).

Таблица 2 – Основные мотивы интеграции

Операционные	Финансовые	Инвестиционные	Стратегические
Экономия на масштабе деятельности	Мобилизация финансовых ресурсов	Промежуточное приобретение	Формирование команды эффективного менеджмента
Комбинирование взаимодополняющих ресурсов	Оптимизация использования ресурсов	Высвобождение дублирующих активов	Создание научно-технических центров и единых технологических стандартов
Стремление к монополизму	Финансовое оздоровление	Приобретение активов	Расширение клиентской базы и рынков сбыта
Единая информационная сеть	Экономия на налоговых платежах	Дивиденды	Стремление к монополизму
Использование логистических центров и единых организационных стандартов	Новый механизм ценообразования и расчетов всех участников цикла	Ускорение и согласование процессов реструктуризации и развития производства на всех этапах ЖЦП	Венчурное инвестирование
Повышение конкурентоспособности	Диверсификация источников доходов и рисков	Размещение временно свободных средств	Лидерство по издержкам

По мере распределения собственности все меньшую долю в интеграционных сделках приобретает мотив недооценки стоимости компании, и все большую долю — мотив синергетического эффекта [6]. Слияние и поглощение за счет роста операционной и финансовой эффективности деятельности компании увеличивает ее рыночную стоимость на фондовом рынке.

Таким образом, исследование экономической литературы позволило выделить несколько сложных и глубинных вопросов, игнорирование или неоптимальное решение которых приводит к неэффективности

интеграционной сделки:

- выявление мотивов интеграции различных компаний;
- выбор приемлемого типа интегрированной структуры;
- определение подхода к оценке эффективности M&A.

Только после этого прорабатываются организационные, законодательные и социальные аспекты реализации сделки.

Библиографический список

1. Обзор российского рынка слияний и поглощений (январь-декабрь 2009) [Таблица] // Исследование ReDealGroup. Режим доступа: [http://www.mergers.ru/netcat_files/File/Bulletin_2009.pdf] - Загл. с экрана.
2. Рудык Н.Б. Конгломератные слияния и поглощения. Книга о пользе и вреде непрофильных активов [Текст]: Учебное пособие. М.: Дело, 2005. с. 224.
3. Управление эффективностью деятельности. Как вы управляете своим бизнесом. [Электронный ресурс] // Исследование в странах Европы: специальное приложение для России. Pricewaterhouse Coopers М.: 2009 г. Режим доступа: [<http://www.pwc.ru>] - Загл. с экрана.
4. Мусатова М.М. Подходы к оценке интеграционных процессов в российской экономике [Текст]// автореферет диссертации на соискание ученой степени канд. эк. наук: 21.12.2006 / М.М. Мусатова; ИЭИОПП СО РАН. — Новосибирск, 2006. — 23 с.
5. Розанова Н.М. Зороастрова И.В. Поведение фирмы на товарных рынках. Микроэкономика фирмы. [Электронный ресурс] // Н. М. Розанова, И.В. Зороастрова. Бинوم. Лаборатория знаний, Интернет-университет информационных технологий. 2007. Режим доступа: [<http://www.intuit.ru/department/itmngt/microecon/3/10.htaml>] - Загл. с экрана.
6. Ловчиновский П.А. Анализ опыта процессов слияний и поглощений в России и странах с переходной экономикой [Текст] / П.А. Ловчиновский // Финансовый менеджмент. – 2005. - № 1. – С. 15-19.
7. Рынок слияний и поглощений в 2007 году [Электронный ресурс] // Обзор аналитиков компании KPMG. М.: 2007. Режим доступа: [<http://www.KPMG.ru>] - Загл. с экрана.

УДК 334.012.64

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПРОВИНЦИАЛЬНОМ ГОРОДЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Мельникова К.Е.

Научный руководитель: Булатова В.В.

*Кузбасский государственный технический университет
г. Междуреченск*

Одной из ведущих задач современного российского государства

является помощь в развитии малого предпринимательства. Процесс становления предпринимательства в России носит сложный характер. Но, несмотря на это, предпринимательство в складывающихся рыночных условиях постепенно становится заметным экономическим явлением, а сами предприниматели утверждаются в качестве нового для российского общества типа хозяйствующего субъекта.

Предпринимательство – это разносторонняя экономическая деятельность, осуществляемая практически во всех отраслях народного хозяйства. Оно имеет своей целью производство и распределение материальных или иных благ и услуг. Создавая новые производства и, соответственно, новые рабочие места, пополняя бюджеты государства и местных властей путем выплаты налогов и решения других задач, оно выполняет важные социальные функции.

В последнее время в средствах массовой информации (СМИ) много говорится о развитии малого предпринимательства, о его значимости для государства, о создании специальных программ поддержки и содействия, о разрешении проблем, которые ранее препятствовали открытию собственного дела. Таким образом, создан довольно успешный образ данной профессиональной сферы. Но не всегда СМИ отражают реальное положение дел. Поэтому исследование проблем малых предпринимателей (под малыми предпринимателями в данной научной работе подразумеваются предприятия с численностью работников до 50 человек) позволит реально оценить, насколько благоприятно складывается развитие их деятельности.

Цель работы: выявить наиболее острые проблемы предпринимательства в г. Междуреченске, обозначить основные направления их решения.

Основой здорового экономического климата города, региона, страны на современном этапе является малое предпринимательство, поэтому актуальными являются ответы на вопросы: стало ли проще заниматься бизнесом после признания важности предпринимательского сектора, и какие проблемы считают самыми сложными для себя провинциальные предприниматели.

В исследовании была выдвинута гипотеза: основными проблемами предпринимателей в городе являются:

- отсутствие первоначального капитала;
- невозможность получения кредита;
- чрезмерно высокие налоги;
- административные барьеры;
- высокая стоимость аренды;
- коррупция.

Выборку исследования составили малые предприниматели г. Междуреченска в количестве 30 человек.

В ходе проводимого нами исследования использовались такие методы, как изучение и анализ литературы (в частности, [1-6]), анкетирование,

интервью, математико-статистическая обработка результатов.

Проведенный теоретический анализ позволил выделить особенности современного малого предпринимательства: этот сектор экономики наиболее мобилен, гибок, перспективен, более того, в кризисное и после кризисное время его стали называть «локомотивом» современной экономики, благодаря его стремлению к поиску новых возможностей и быстрой обучаемости.

В результате эмпирического исследования были выявлены основные проблемы малых предпринимателей г.Междуреченска и предложены направления их решения (таблица 1).

Таблица 1 – Основные проблемы малых предпринимателей г.Междуреченска и возможные направления их решения

Основные проблемы	Направления решения проблем
Отсутствие первоначального капитала	– доступное кредитование; – субсидирование государством.
Невозможность получения кредита	– единая система кредитования; – разработка индивидуальных программ кредитования; – создание упрощенных программ кредитования; – снижение процентных ставок; – развитие программ стартового финансирования малого бизнеса.
Чрезмерно высокие налоги	– ввод налоговых каникул; – пересмотр налоговых ставок с целью их снижения.
Взаимоотношения с контролирующими органами	отслеживание реализации ФЗ от 26 декабря 2008 г. N 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».
Высокая арендная плата	– субсидирование части арендной платы; – строительство «площадей-инкубаторов» для предпринимателей с льготной стоимостью арендуемой площади.
Коррупция	решение данной проблемы возможно только при активном участии государства.

Таким образом, выдвинутая нами гипотеза подтвердилась, обозначенные в ней проблемы наиболее остро касаются предпринимателей в г. Междуреченске.

Проведенное исследование показало, что предприниматели испытывают определенные трудности при взаимодействии с органами

местной власти, однако готовы двигаться в инновационном направлении, перепрофилировать свою деятельность, познавать новые технологии, но при условии содействия государства, продуманной налоговой политики, доступных имущественных ресурсов (аренды, земельных ресурсов и др.).

Данное исследование имеет несомненное практическое значение, поскольку ориентирует лиц, принимающих решение об открытии бизнеса в г. Междуреченске, на наличие определенного круга проблем и необходимость подготовиться к предстоящим трудностям, тщательно оценить возможность становления и развития малого предпринимательства в сложившихся условиях.

Библиографический список

1. Васютинский И.Ю. Основы предпринимательства / И.Ю.Васютинский – М.: МИИГАиК, 2006. - 40 с.
2. Иоффе А.В. Только развитие предпринимательства обеспечит ускорение роста экономики / А.В. Иоффе // Бизнес для всех. – 2005. – № 10. – с.12-17.
3. Рубин Ю.Б. Курс профессионального предпринимательства / Ю.Б. Рубин. – М.: Маркет ДС, 2008. – 416 с.
4. Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции / Ю.Б. Рубин. – М.: Маркет ДС, 2008. - 603 с.
5. Яковлев Г.А. Организация предпринимательской деятельности / Г.А.Яковлев. – М.: ИНФРА - М, 2010. – 312 с.
6. Интернет-сайт «Опора кредит»: всё о финансах для малого бизнеса». // [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. - Режим доступа: [<http://www.opora-credit.ru>] - Загл. с экрана

УДК 504.06

ЭКОЛОГО-СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Юрак В.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Мочалова Л.А.

*Уральский государственный горный университет
г. Екатеринбург*

В условиях рыночных отношений инвестиционная привлекательность предприятия и стабильность его положения на рынке определяются не только экономическими показателями производственной деятельности, но и показателями результативности решения задач обеспечения рационального использования природных ресурсов, охраны окружающей среды и безопасности (техногенной, экологической), включая защиту от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

Поиск специалистами экономически эффективных способов управления в указанных областях деятельности привел к выводу о своевременности и необходимости внедрения экологического менеджмента в практику хозяйствующих субъектов, прежде всего, путем приведения существующего экологического управления в полное соответствие с международными и национальными стандартами ИСО серии 14000.

В данных условиях особую актуальность приобретает необходимость разработки теории эколого-системного управления и её внедрения в практику промышленных предприятий.

Эколого-системное управление предприятием опирается на экологический менеджмент, который предполагает достижение качественного состояния природной среды, обеспечивающего возможность устойчивого развития через управление взаимодействием общества и природы на основе использования экономических, административных, социальных, технологических и информационных факторов.

Внедрение и функционирование экологического менеджмента на предприятии предусматривает создание и поддержание в действии конкретной системы, представляющей собой часть общей корпоративной системы менеджмента и включающей организационную структуру, планирование деятельности, распределение ответственности, практическую работу, а также процедуры, процессы и ресурсы для разработки, внедрения, оценки достигнутых результатов реализации и совершенствования экологической политики, целей и задач. Для системы экологического менеджмента характерна ярко выраженная обратная связь, практически отсутствующая в формальном экологическом управлении [1, С. 166].

Отечественные промышленные предприятия понимают преимущества внедрения системы экологического менеджмента. Формирование и поддержание в действии системы экологического менеджмента на предприятиях способствует решению их экологических проблем и улучшению экологических показателей.

Полученные в ходе проведения опроса на отечественных предприятиях ответы по ожидаемым и полученным от внедрения системы экологического менеджмента эффектам согласуются с теми, которые были даны на зарубежных предприятиях, и приводят к следующим выводам.

Во-первых, ИСО 14000 не воспринимается предприятиями как инструмент, способствующий достижению только одной цели, а, скорее, является универсальным, многофункциональным инструментом.

Во-вторых, при внедрении и сертификации системы экологического менеджмента предприятия, прежде всего, ожидают получить внешнее признание их действий и улучшить свой имидж.

В-третьих, как и для зарубежных предприятий, очень важной движущей силой внедрения системы экологического менеджмента является обеспечение соответствия экологическим требованиям законодательства и улучшение отношений с контролирующими органами власти.

Специфика наблюдаемой в нашей стране ситуации заключается в том, что при внедрении и сертификации системы экологического менеджмента предприятия стараются обеспечить себе выход на международные рынки, на которых покупатели и инвесторы более требовательны к экологическим аспектам деятельности, чем отечественные. Кроме того, наши предприятия мало внимания уделяют экономической составляющей наличия системы экологического менеджмента, а именно возможности идентификации потенциала снижения издержек и получения дополнительных доходов предприятием [2].

Менеджеры промышленных предприятий всё чаще обращаются к проблеме управления экологичностью и устойчивостью хозяйственной деятельности, что обусловлено современным состоянием экологической сферы и отсутствием полноценного комплекса мер по обеспечению развития экономики в целом и отдельных предприятий в соответствии с принципами, заложенными в концепции устойчивого развития. В связи с этим многие предприниматели начинают развивать и внедрять на практике эколого-системный подход к управлению организацией.

Суть данного подхода состоит в использовании и развитии наиболее эффективных научно-практических инструментов управления, дополнении их принципами экологически устойчивого развития в соответствии с условиями, требованиями и тенденциями современного менеджмента, учётом социальных и психологических аспектов гармоничного функционирования внутренней среды предприятия, что в конечном итоге способствует повышению экологизации производства и корпоративной устойчивости.

В рамках эколого-системного подхода под устойчивостью предприятия понимается его стабильное эколого-экономическое состояние. Под первой компонентой подразумевается содержательная составляющая производственно-экономического процесса (экологические, социальные, производственные аспекты), под второй – их формальная финансово-материальная интерпретация [3, С. 54].

С точки зрения эколого-системного подхода промышленные предприятия являются целостными, сложными открытыми эколого-экономическими системами, постоянно взаимодействующими с внешней средой и обладающими способностью к рефлексивности (способностью внутренней среды предприятия реагировать на внешние изменения и перестраиваться в соответствии с ними) подобно живым организмам и экосистемам. При этом особенностью данного подхода является описание экосистемы предприятия не по территориальному признаку (что теряет актуальность в процессе интеграции предприятий и преобразования окружающей среды), а по набору характерных для предприятия социопроизводственных процессов и особенностям их воздействия на окружающую среду.

Эколого-системное управление предприятием должно строиться на

комплексном учёте всех факторов развития системы и организации их гармоничного функционирования в соответствии со стратегическими задачами предприятия, что предусматривает развитие системы внутреннего управленческого учёта, информатизацию и автоматизацию процессов управления и производства. В процессе эколого-системного управления предприятиями необходимо уделять особое внимание развитию ресурсосберегающих технологий и корректировке методик расчёта экономической целесообразности использования ресурсов с учётом их возможного рециклинга, следствием данного положения является изменение подхода к анализу снижения себестоимости.

Реализация эколого-системного подхода предполагает проведение ряда изменений в процессе реорганизации деятельности предприятия и достижения соответствующих целей. Эколого-системный подход призван обеспечить гармонизацию отношений с внешней эколого-экономической средой промышленного предприятия, повышение эффективности взаимодействия подсистем управления предприятия и устойчивости предприятия в конкурентной рыночной среде за счёт увеличения внимания развитию человеческого потенциала, наукоёмких и ресурсосберегающих направлений. Кроме того, как показывает практика, развитие системы государственного регулирования экологической деятельности является для крупных предприятия эффективным орудием устранения более слабых конкурентов, то есть стимулирует интеграционные процессы в экономике.

Реализация эколого-системного подхода предусматривает изменения в процессе организации деятельности предприятия и достижения им соответствующих целей.

Можно выделить четыре ключевых этапа реализации эколого-системного подхода:

- выявление критических факторов повышения устойчивости (традиционно к ним относили финансовый и социальный, позднее – инновационный и экологический; некоторые авторы также выделяют производственный, маркетинговый и организационно-экономический факторы). В качестве критических факторов используются показатели, характеризующие деловую активность предприятия: показатели финансовой, инновационной и экологической активности. Под экологической активностью понимаются темпы изменения состояния экологических ресурсов предприятия под воздействием совокупности целенаправленных мероприятий. Все эти показатели положительно характеризуют качество управления, только находясь в определённом диапазоне. Избыточная и сниженная активность практически одинаково пагубно сказываются на результатах деятельности предприятия. На данный момент границы диапазона определяются экспертным методом;

- анализ резервов повышения устойчивости по выявленным факторам;

- определение эффективного инструментария и механизмов

реализации нововведений и внедрение нововведений с учётом принципов, предложенных А.В. Проскуряковым (гибкость проектирования, технологии, логистики, психологии участников производства);

– оценка эффективности нововведений.

В целом практическая реализация эколого-системного подхода к управлению предприятиями способствует повышению их экологизации и устойчивости.

Библиографический список

1. Мочалова Л.А. Экологический менеджмент: учебное пособие / Л.А. Мочалова, М.Н. Игнатъева. – Екатеринбург: Изд-во УГГГА, 2003. – 304 с.

2. Мочалова Л. А. Особенности развития экологического менеджмента на отечественных и зарубежных предприятиях // Экономическое развитие в современном мире: Россия и Азия в условиях глобальной экономической нестабильности // Материалы шестой международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 24-25 апреля 2009 г.). – Екатеринбург: Изд-во УрГУ, 2009. – 416 с.

3. Харач О.Г. Эколого-системный подход к обеспечению устойчивого развития наукоёмких предприятий / О.Г. Харач // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 1. – С. 51-56.

УДК 331.108.2

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛУЖБЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Шубин А.С.

Научный руководитель: доцент Курницкая Н.И.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Эффективность производственно-хозяйственной деятельности любой организации напрямую зависит от количественного, качественного и структурного состава персонала, которые формируются ее кадровой службой. Поэтому в организации необходимо регулярно осуществлять анализ состояния и оценку деятельности службы управления персоналом с использованием адаптированной к условиям ее функционирования методики, включающей комплекс оценочных критериев.

Как и любое другое подразделение компании, кадровая служба нуждается в оценке своей деятельности. Однако сложность заключается в том, что выразить результаты работы менеджеров по персоналу в количественных показателях иногда просто невозможно. Данная статья была написана на основе анализа различных подходов к оценке эффективности.

Следует отметить некоторых авторов, чьи идеи были наиболее интересны и легли в основу написания данной статьи: Одегов Ю.Г., Карташова Л.В. [1], Фокин К.Б. [4], Большаков С.И., Костюков А. [5]. Обобщая мнения этих авторов, следует отметить, что при оценке эффективности управления персоналом необходимо учитывать затраты на достижение поставленных целей. Реальная эффективность системы управления персоналом (УП) может быть определена только из сопоставления степени реализации целей с затраченными на это средствами. Необходимо оценивать эффективность управления персоналом по результатам работы всего предприятия.

Оценку деятельности любого подразделения возможно осуществить путем оценки качества производимых им продуктов или предоставляемых услуг. Основными направлениями деятельности службы управления персоналом являются поиск, отбор, обучение, адаптация сотрудников. Следовательно, оценить эффективность персонала этой службы можно путем оценки новых сотрудников и услуг, оказанных им, но при этом не следует забывать о внешних условиях и характеристиках рынка рабочей силы. В настоящее время существует ряд показателей оценки эффективности, но нет методики комплексной оценки деятельности служб управления персоналом. Для того чтобы создать такую методику, необходимо уточнить и систематизировать имеющиеся показатели по основным функциям службы и дополнить их новыми, как можно в более полной мере отражающими особенности данной деятельности. Далее приведена рекомендуемая автором система показателей оценки эффективности службы УП. На тех показателях, которые представлены в научной литературе, внимание не заостряется, они лишь перечислены в данной работе. Другие же показатели, уточненные и формализованные автором, описаны более подробно.

1. Общие показатели эффективности

Эффективность оценивается по разнице фактических и базовых значений:

- 1) коэффициента текучести кадров;
- 2) коэффициента абсентеизма;
- 3) показателя влияния абсентеизма на общий фонд рабочего времени;
- 4) показателя удельных потерь, связанных с абсентеизмом ($C_{абс}$):

$$C_{абс} = \frac{\sum_{i=1}^n (Z_{простои} + Z_{зам} + Z_{обуч})_i}{\sum_{i=1}^n (P_{отсутств} \times T)_i}, \quad (1)$$

где $Z_{простои}$ – затраты, связанные с невыполнением работ по причине отсутствия i -го работника на рабочем месте, руб.;

$Z_{зам}$ – затраты на замещение i -го работника, руб.;

$Z_{обуч}$ — суммарные расходы, связанные с инструктажем и адаптацией привлеченного к замещению на время отсутствия i -го работника, руб.;

$P_{отсутств}$ – количество случаев отсутствия i -го работника в отчетном периоде, раз.

T_i – продолжительность отсутствия i -го работника на рабочем месте, ч.;

i – количество отсутствовавших работников по причине абсентеизма, чел.

Данный показатель позволяет измерить среднюю величину потерь из-за влияния абсентеизма в расчете на единицу времени.

2. Показатели оценки эффективности подбора и отбора персонала

Эффективность определяется как разница фактических и базовых значений:

- 1) затрат на подбор персонала, в среднем на одну вакансию;
- 2) индекса откликов на вакансию [2];
- 3) индекса уровня откликов на вакансии [2];
- 4) коэффициента заполняемости вакансий;
- 5) средней цены заполнения вакансии ($C_{ср}$):

$$C_{ср} = \frac{C_{реклама} + C_{агентство} + C_{сбора} + C_{собеседование} + C_{прочие}}{P_{пр}}, \quad (2)$$

где $C_{реклама}$ – суммарная стоимость размещения рекламных объявлений, руб.;

$C_{агентство}$ – суммарная оплата за услугу агентству, руб.;

$C_{сбора}$ – суммарная стоимость сбора информации о кандидате, руб.;

$C_{собеседование}$ – суммарная стоимость проведения собеседований, руб.;

$C_{прочие}$ – прочие затраты на подбор (раздаточные, расходные материалы, накладные расходы и прочие), руб.;

$P_{пр}$ – количество нанятых работников, чел.;

б) удельные потери, связанные с образованием и заполнением вакансий (P_y):

$$P_y = \frac{\sum_{i=1}^v (Ct_i \times \alpha_i) + (C_{подбор} \times \beta)}{v}, \quad (3)$$

где Ct_i – суммарные затраты, связанные с невыполнением работ i -ой вакансии по причине отсутствия работника на рабочем месте за время t , руб.;

α_i – весовой коэффициент значимости времени заполнения i -ой вакансии, доли ед.;

$C_{подбор}$ – общая сумма затрат на подбор кандидатов, руб.;

β – усредненный весовой коэффициент значимости затрат на подбор, доли ед.;

v – количество вакансий, ед.

В данной формуле используются заранее обозначенные весовые коэффициенты важности времени и затрат, таким образом определяется приоритетность деятельности службы, и исходя из этого - эффективность ее

работы по данному направлению. Главным условием должно являться постоянство и неизменность данных весовых коэффициентов, так как в противном случае результаты расчета изменения эффективности службы УП не будут сопоставимы. Данный показатель рекомендуется рассчитывать на крупных предприятиях с большим количеством нанимаемых сотрудников и относительно стабильным их структурным составом.

Уменьшение значения данного показателя говорит о повышении эффективности работ по приему персонала;

7) индекс качества отбора персонала ($I_{\text{отбора}}$):

$$I_{\text{отбора}} = \frac{P_{\text{сп}} + P_{\text{повышен}}}{P_{\text{нр}}}, \quad (4)$$

где $P_{\text{сп}}$ – количество принятых работников, которые справляются со своими должностными полномочиями (за исключением $P_{\text{повыш}}$), чел.;

$P_{\text{повышен}}$ – количество принятых работников, выделенных по результатам выполнения работы выше среднего уровня (повышение рейтинга, грейда, оклада, разряда, должности), чел.;

$P_{\text{нр}}$ – общее количество принятых сотрудников в отчетном периоде, чел.

Данный показатель характеризует качество решений, принятых по поводу приема на работу новых сотрудников, то есть насколько выбор кандидата оказался удачным.

3. Показатели эффективности работ по обучению и адаптации персонала

Для целей оценки эффективности работ по обучению и адаптации персонала может быть использована следующая совокупность показателей:

1) показатель эффективности работ по адаптации персонала ($КЭ_{\text{адаптац}}$):

$$КЭ_{\text{адаптац}} = \frac{P_{\text{продв}} + P_{\text{нов}} + P_{\text{р}} + P_{\text{проф}}}{P_{\text{нр}}^t}, \quad (5)$$

где $P_{\text{продв}}$ – количество принятых работников, которые были продвинуты по службе в отчетном периоде, чел.;

$P_{\text{нов}}$ – количество принятых работников, рейтинг которых в результате оценки был повышен в отчетном периоде, чел.;

$P_{\text{р}}$ – количество работников, повысивших квалификационный разряд за время отчетного периода, чел.;

$P_{\text{проф}}$ – количество работников, получивших вторую профессию за время отчетного периода, чел.;

$P_{\text{нр}}^t$ – численность персонала, принятого в течение периода t лет, чел. ($t = 0,25 \div 1,5$ года, в зависимости от должности работника).

В процессе расчета данного показателя необходимо следить, чтобы каждый учитываемый работник отражался в показателях числителя не более одного раза. Также следует учитывать, что оценка результатов адаптации проводится для работников, проработавших не более 1,5 лет на данном

рабочем месте и не менее 3-х месяцев после приема, перевода, перемещения.

- 2) коэффициент выполнения плана по обучению;
- 3) удельная стоимость обучения в расчете на одного обучаемого;
- 4) удельная стоимость обучения в расчете на весь персонал предприятия;
- 5) коэффициент результативности обучения ($KP_{обуч}$):

$$KP_{обуч} = \frac{N_{недообуч}}{N_{общее}}, \quad (6)$$

где $N_{недообуч}$ – количество замечаний надзорных органов в отчетном периоде из-за недостаточного обучения работников по причинам, связанным со службой персонала, шт.;

$N_{общее}$ – общее количество замечаний надзорных органов в отчетном периоде, шт.

Данный показатель должен стремиться к нулю.

4. Показатели уровня организационной культуры и морально-психологического климата в коллективе

При оценке уровня организационной культуры и морально-психологического климата в коллективе могут использоваться показатели:

- 1) коэффициент трудовой дисциплины;
- 2) показатель уровня морально-психологического климата в коллективе ($K_{мпк}$);

$$K_{мпк} = \frac{\sum_{i=1}^{P_{оцен}} O_i}{P_{оцен}}. \quad (7)$$

где O_i – индивидуальная оценка морально-психологического климата в коллективе i -го опрашиваемого сотрудника (определяется на основе анкетирования), баллы;

$P_{оцен}$ – количество лиц, прошедших опрос, чел.

5. Показатели, характеризующие качество работы по оценке персонала

Можно выделить следующую совокупность уже известных и предлагаемых нами показателей качества оценки персонала:

- 1) стоимость оценочных мероприятий в расчете на одного оцениваемого;
- 2) коэффициент охвата оценкой;
- 3) коэффициент достоверности результатов оценки ($K_{дост.оценки}$):

$$K_{дост.оценки} = \frac{n_{совп}}{N_{рез}} \times 100\%, \quad (8)$$

где $n_{совп}$ – количество подтвержденных результатов оценки при повторной проверке, ед.;

$N_{рез}$ – общее количество результатов оценки, ед.

Повторную оценку необходимо проводить силами другой группы оценщиков. В том случае, если значение показателя составит менее 95%, то результаты оценок не засчитываются. Должна быть проведена третья – контрольная проверка.

4) коэффициент валидности оценки ($K_{вал}$):

$$K_{вал} = \frac{\sum_{i=1}^n (K_{вал}^i \times P_{оцененных}^i)}{P_{оцен}} \times 100\%, \quad (9)$$

где $K_{вал}^i$ – коэффициент валидности i -го метода оценки, доли ед.;

$P_{оцененных}^i$ – количество оцененных i -ым методом, чел.;

$P_{оцен}$ – количество оцениваемых лиц, чел.;

n – количество методов оценки, шт.

В таблице 1 представлены различные методы оценки персонала и приведены значения показателя валидности, отображающие степень достоверности результатов оценки различными способами.

Таблица 1 – Валидность различных методов оценки персонала [3]

Метод оценки	Коэффициент, доли ед.
1) Центр оценки	0,7-0,8
2) Тесты на основе рабочих примеров. Интервью по компетенциям. Кейс-методики	0,6
3) Оценка «360 градусов»	0,55
4) Библиографические опросники	0,45
5) Личностные опросники. Профессионально разработанные тесты	0,4
6) Сравнительный метод (участники сравниваются между собой). Аттестационная комиссия	0,3
7) Анкетные методы	0,25
8) Структурированное интервью. Рекомендации	0,2
9) Неструктурированное интервью	0,1
10) Случайная оценка. Гадание. Астрология.	0,01

6. Показатели оценки работ по обеспечению кадрового резерва

Существуют следующие показатели, позволяющие достаточно полно оценить работы по обеспечению кадрового резерва:

1) общая степень обеспеченности кадровым резервом;

2) показатель соответствия резервистов по уровню специального образования, возрасту, стажу, результатам оценки деловых и личностных качеств, необходимых для должности, подлежащей резервированию [4];

3) показатель назначения резервистов на должность [4];

4) показатель общей полной подготовленности резерва [4];

5) затраты на подготовку кадрового резерва [4].

7. Показатели оценки эффективности делопроизводства

Оценить эффективность делопроизводства можно с помощью нижеперечисленных показателей:

- 1) средняя длительность транзакции (подготовки документа);
- 2) показатель стоимости одной транзакции в час;
- 3) коэффициент оперативности работы аппарата управления ($K_{o.p.}$):

$$K_{o.p.} = \frac{\sum_{j=1}^9 \sum_{i=1}^n (D_i - \partial_i) K_j}{\sum_{j=1}^9 \sum_{i=1}^n D_i K_j} \rightarrow 1, \quad (10)$$

где D_i – установленный K_j срок исполнения для соответствующих документов, дни;

∂_i – отставание от принятого срока исполнения соответствующих документов, дни.

K_j – коэффициент степени важности документации в зависимости от ее типа и срочности, доли ед.

i – порядковый номер документации, подлежащей обработке и исполнению, шт.

Административная документация предприятия, определяющая деятельность аппарата управления, неоднородна по степени важности и поэтому не может быть оценена одинаково. В связи с этим предлагается всю административную документацию классифицировать по следующим группам с условной оценкой степени их важности и срочности.

Таблица 2 – Коэффициенты степени важности документации в зависимости от ее типа и степени срочности исполнения

Тип документации, (j)	Степень срочности исполнения документации		
	Срочная документация (1)	Текущая документация (0,8)	Несрочная документация (0,6)
Документация вышестоящих организаций (1)	$K_1=1$	$K_2=0,8$	$K_3= 0,6$
Документация заводоуправления (0,8)	$K_4= 0,8$	$K_5= 0,64$	$K_6= 0,48$
Документация структурных подразделений (0,6)	$K_7= 0,6$	$K_8= 0,48$	$K_9= 0,36$

При определении коэффициента оперативности учитываются документы, подлежащие исполнению в определенные сроки. При досрочном исполнении документов показатель $\partial_i = 0$. При анализе исполнения писем

необходимо исходить из нормативных сроков, установленных директивными органами.

Предлагаемые дополнения к методике оценки эффективности деятельности службы управления персоналом позволяют принимать верные решения на основе всей совокупности данных из «контрольных» точек, распределенных по ключевым местам системы оценочных показателей.

Библиографический список

1. Одегов Ю.Г., Карташова Л.В. Управление персоналом. Оценка эффективности. Учебное пособие для вузов. / Ю.Г. Одегов, Л.В. Карташова. – М.: Экзамен, 2002. – 256 с.

2. Денисова А.В. «Система ключевых стратегических показателей эффективности службы управления персоналом» / А.В. Денисова // Управление персоналом. – 2007. – №2. – С. 60.

3. Варламова Е. Оценка на рабочем месте // Портал «Все о персонале» [Электронный ресурс]: содержит статьи по управлению и оценке персонала. – Режим доступа: [<http://www.jobprofy.ru/>] – Загл. с экрана.

4. Фокин К.Б. Система количественных показателей диагностики и оценки при проведении аудита управления кадровым резервом промышленного предприятия / К.Б. Фокин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – №5. – С. 156.

5. Большаков С., Костюков А. Оценка эффективности управления кадрами. Методы и показатели // Управленческое консультирование [Электронный ресурс]: журнал по теории и практике управления, становлению системы местного самоуправления, вопросам истории местных органов власти. – Великий Новгород: OIM/RU, 2001. – Режим доступа: [<http://www.dialogvn.ru/uk/2001/n01/s01-1-07.htm>]. – Загл. с экрана.

УДК 332.122

ПЛАНИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСА ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Чуракова Е.Ю.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Хоменко Е.Б.

Ижевский государственный технический университет

г. Ижевск

Успешное развитие малых предприятий в экономике региона во многом определяется эффективностью функционирования системы региональной инфраструктуры его поддержки. В настоящее время предоставление соответствующей помощи по различным направлениям деятельности малого предприятия невозможно без учета организационно-

экономических особенностей процессов, протекающих в организации. Одной из теорий, позволяющих эффективно объяснить общие черты и закономерности развития предприятия, является теория жизненного цикла предприятия.

Относительно жизненного цикла малого предприятия в экономической литературе существует несколько точек зрения. Так, В.Г. Медынский и Л.Г. Скамай выделяют пять этапов развития малого предприятия [1, С.209]: зарождение идеи, зарождение предприятия, запуск производства, развитие производства, зрелость.

Теория жизненного цикла организации применительно к сектору малого и среднего предпринимательства анализируется в исследовании «Жизненный цикл малых и средних предприятий», в котором выделяются следующие этапы развития малых и средних предприятий [2]:

1. Стадия становления – предприятие начинает осуществлять продажу своей продукции или услуг. Этой стадии предшествует стадия исследований и разработок.

2. Стадия расширения – на этой стадии малое предприятие, как правило, будет находиться в точке появления прибыли, продвигаясь от убыточности к прибыльности, поэтому будет искать новые рынки сбыта для старой продукции, либо ее совершенствовать и выходить на новые рынки с целью дальнейшего увеличения прибыли.

3. Стадия зрелости – вслед за периодом успешного развития, эффективно используя свои возможности и достигая более высокого уровня рентабельности, предприятие займет большую часть потенциального рынка.

И.П. Бойко и М. Мессенгиссер отмечают, что малое предприятие является частью института рыночного хозяйства, возникновение, становление и развитие которого связаны с фазами рынка, в связи с этим авторами выделены пять этапов развития малых предприятий [3, С.9-10]:

1. Фаза вывода продукта на рынок – характеризуется возникновением изобретения, дальнейшая разработка которого приводит к принципиально новому продукту (благу), услуге и т.п., и рыночная апробация демонстрирует хорошую способность его продвижения.

2. Фаза экспансии. Именно на ней появляется наибольшее количество малых промышленных предприятий. Вновь возникшее малое предприятие может либо погибнуть, либо перейти к росту, завоеванию новых сегментов рынка, снижению затрат, повышению качества продукции и т.д.

3. Фаза зрелости – отличается снижением динамики, а на поздней ее стадии темп роста вообще приближается к нулю, границы объемов рынка весьма четко очерчиваются, и неустойчивость малого предприятия начинает доминировать. Основной путь решения проблем малых предприятий на данной фазе – это слияние с крупными предприятиями.

4. Фаза стагнации – характеризуется прекращением роста рынка. Практически не происходит возникновение новых малых предприятий, хотя многие экономические структуры по-прежнему видят в дальнейшем их

развитии выход из сложившейся ситуации.

5. Фаза кризиса. Если изменить ситуацию на рынке посредством импульса инновации не удастся, то кризисная динамика приводит к отмиранию рынка.

Теория жизненного цикла предприятия, в том числе малого, подробно проанализирована в работе «Жизненный цикл малого предприятия» [4]. Отмечая, что в России эмпирических исследований, связанных с изучением жизненного цикла малых предприятий, не проводилось, авторами в рамках данного исследования предложен синтезированный подход на основе разработок зарубежных ученых. В основу разработки комплекса инфраструктурного обеспечения деятельности малого предприятия целесообразно применить концепцию жизненного цикла малого предприятия, предложенную в данном исследовании.

Характерные особенности развития предприятия на различных этапах жизненного цикла [4, С.30]:

1. Становление – простая и неформальная организационная структура, концентрация полномочий в руках собственника.

2. Расширение – акцент на увеличении продаж, стремлении максимально реализовать преимущества, смещении организационной структуры к функциональному типу, делегировании отдельных полномочий менеджерам, начало формализации процедур.

3. Зрелость – стабилизация роста продаж, частичная бюрократизация организационной структуры, снижение инновационной активности, стремление к повышению эффективности функционирования и равномерному развитию.

4. Возрождение – диверсификация и расширение предложения, усложнение систем контроля и планирования.

5. Спад – снижение продаж (связанное с ограничениями спроса) и рентабельности (в связи с обострением конкуренции и недостатка инновационной активности).

Таким образом, на каждой стадии жизненного цикла в зависимости от динамики и разнообразия факторов, определяющих сложность рыночной ситуации, у предприятия возникают проблемы и потребности различного характера. Если предприятие оперативно не отреагирует на требования соответствующей стадии жизненного цикла, то это может привести к спаду деловой активности и банкротству. Использование теории жизненного цикла предприятия при планировании комплекса инфраструктурного обеспечения деятельности малого предприятия позволит рассматривать в единой совокупности проблемы и потребности, возникающие у малого предприятия на каждом этапе развития, с необходимыми инструментами инфраструктурного обеспечения.

Возможные проблемы, препятствующие развитию малых предприятия на каждом этапе жизненного цикла, а также пути их решения субъектами региональной инфраструктуры поддержки малых предприятий представлены

в таблице.

Таблица – Возможные проблемы и пути их решения по этапам жизненного цикла малого предприятия

Возможные проблемы	Пути решения	Субъект инфраструктуры региональной поддержки
Этап становления		
1. Отсутствие доступа к необходимым информационным ресурсам	Создание веб-сайтов, содержащих информацию об условиях предпринимательской деятельности в регионе, структурах и программах поддержки малого предпринимательства, изменениях законодательства по ведению бизнеса	– бизнес-инкубаторы; – агентства, лиги, ассоциации предпринимателей; – центры поддержки малого предпринимательства
2. Отсутствие залогового обеспечения и кредитной истории для получения дополнительных финансовых ресурсов	Льготное кредитование, предоставление поручительств и гарантий под кредиты коммерческих банков и инвесторов, микрокредитование	– коммерческие банки; – фонды поддержки малого предпринимательства; – кредитные кооперативы
3. Отсутствие производственных и служебных помещений	Предоставление помещений и земельных участков на льготных условиях, лизинг	– бизнес-инкубаторы
4. Недостаток необходимых знаний для организации и управления бизнесом	Проведение бизнес-семинаров, бизнес-тренингов, курсы повышения квалификации	– бизнес-школы; – социально-деловые центры
5. Отсутствие профессиональной консультационной поддержки	Оказание бухгалтерского сопровождения предпринимательской деятельности, консультации по различным направлениям деятельности предприятия	– бизнес-инкубаторы; – агентства, лиги, ассоциации предпринимателей
6. Отсутствие каналов поставки сырья и продажи продукции	Организация ярмарок, аукционов, выставок	– бизнес-инкубаторы; – агентства, лиги, ассоциации предпринимателей
7. Отсутствие доступа к современным технологиям	Консультации и обеспечение взаимодействия между исследовательскими, промышленными структурами	– технопарки; – инновационные центры
Этап расширения		

Продолжение таблицы

Возможные проблемы	Пути решения	Субъект инфраструктуры региональной поддержки
1. Финансовые проблемы – привлечение дополнительных финансовых ресурсов	Финансирование на льготной основе научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию новых видов продукции и технологий	– агентства, лиги, ассоциации предпринимателей; – фонды поддержки малого предпринимательства; – кредитные кооперативы; – технопарки; – инновационные центры
2. Имущественные проблемы – потребность в новых площадях и оборудовании для возможности расширения деятельности	Помощь в приобретении или аренде оборудования, помещений, подготовка кадров, инженерно-технологическое сопровождение	– технопарки; – инновационные центры
3. Научно-технические проблемы, связанные с созданием новых способов производств, изготовлением новой продукции		
4. Проблемы, связанные с реализацией новой продукции или освоением новых рынков сбыта	Проведение маркетинговых исследований, оказание консультационных услуг по освоению новых сегментов рынка	– центры поддержки малого предпринимательства; – технопарки; – инновационные центры
Этап зрелости		
Отсутствие информационных ресурсов	Предоставление статистической, экономической и коммерческой информации	– агентства, лиги, ассоциации предпринимателей; – центры поддержки малого предпринимательства
Этап возрождения		
1. Материально-технические проблемы, возникающие при освоении новых производств	Предоставление материально-технических, финансовых, консультационных услуг	– технопарки; – инновационные центры

Продолжение таблицы

Возможные проблемы	Пути решения	Субъект инфраструктуры региональной поддержки
2. Проблемы, связанные с привлечением внимания покупателей к новому товару	Оказание консультационных услуг по освоению новых сегментов рынка	– центры поддержки малого предпринимательства; – технопарки; – инновационные центры
3. Отсутствие каналов сбыта новой продукции	Льготное обеспечение возможности доступа в сеть Интернет, содействие в продвижении продукции в другие регионы	– агентства, лиги, ассоциации предпринимателей; – общественные организации и объединения предпринимателей; – центры поддержки малого предпринимательства
Этап спада		
1. Поиск новых рынков и поставщиков	Привлечение к участию в конкурсе на получение муниципальных заказов	– агентства, лиги, ассоциации предпринимателей; – общественные организации и объединения предпринимателей; – центры поддержки малого предпринимательства
2. Поиск резервов экономии ресурсов	Предоставление муниципального заказа с гарантированным обеспечением ресурсами. Франчайзинг	– агентства, ассоциации, лиги предпринимателей; – общественные организации и объединения предпринимателей

Применение концепции «жизненного цикла предприятия» при создании комплекса инфраструктурного обеспечения деятельности малого предприятия значительно укрепит экономический потенциал данного субъекта экономики, что, в свою очередь, приведет к увеличению их роли в экономике региона.

Библиографический список

1. Медынский В.Г. Инновационное предпринимательство: Учеб. пособие для вузов / В.Г.Медынский, Л.Г. Скамай– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 589 с.
2. Руководство по финансовым технологиям, применяемым Европейской Комиссией в контексте региональной политики. Жизненный

цикл малых и средних предприятий (МСП) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<http://www.econfin.ru/rus/library/libmanage/management/>]

3. Бойко И. П. Малое предпринимательство в России: проблемы и перспективы: статья вторая / И. П.Бойко, М.Мессенгиссер // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика: Научно-теоретический журнал. – 2004. – №2. – С. 9-23.

4. Жизненный цикл малого предприятия / под общ. ред. О.М. Шестоперова. – М.: Фонд «Либеральная миссия»; Новое литературное обозрение, 2009. – 336 с.

УДК 336.711 (571.17)

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ КАК ОТРАЖЕНИЕ ПРОБЛЕМ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Белых Е.В.

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

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Трансформация экономической и политической систем в России, произошедшая в 1990-х годах, создала качественно новые условия для развития российских регионов. В последнее десятилетие в основе вырабатываемой российской экономической политики лежит курс на децентрализацию государственного управления и повышение роли регионов в решении социально-экономических задач. Одной из таких задач является активизация инновационной деятельности, обеспечивающая повышение уровня конкурентоспособности экономики и уровня жизни населения. Решение данной задачи невозможно без использования адекватных механизмов финансирования.

Несмотря на то, что согласно опросу, проведенному ФГУ «Аналитический центр при Правительстве РФ» во II квартале 2008 года по вопросам инновационной деятельности в федеральных округах, 50% всех экспертов в качестве основного источника финансирования инновационной деятельности в регионах указали собственные средства хозяйствующих субъектов, а 49% респондентов отмечают кредиты банков как источник финансирования, не играющий существенной роли (или отсутствующий) [1, с.19], обеспечить интенсификацию инновационной деятельности только за счет внутренних источников роста невозможно.

Действительно, банковская система - одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики, осуществляющая как минимум три ключевых функции:

1) аккумулялирование временно свободных ресурсов и их

перераспределение;

2) разработку и применение финансовых инструментов, альтернативных кредитованию (лизинг, факторинг, форфейтинг, траст и т.п.);

3) участие в мобилизации средств для финансирования инноваций посредством фондового рынка (моделирование ценой бумаги, подготовка проспекта эмиссии и другие элементы андеррайтинга).

Однако полностью реализовать данные функции для повышения эффективности производства и обеспечения инновационного роста может банковская система с высоким уровнем развития и мощным кредитным потенциалом.

Сегодня же банковская система в российских регионах является отражением сложившейся ситуации, когда в условиях нехватки инвестиционных и инновационных ресурсов, происходит отток солидного капитала из регионов в центр страны или за рубеж. Вот почему пятьдесят и более процентов участников вышеуказанного опроса в Южном, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах оценивают уровень развития финансового элемента инновационного потенциала регионов как низкий [1, с.19].

Региональные банки по сей день отражают основные недостатки российского банковского сектора – низкую капитализацию, дефицит ресурсной базы, высокую стоимость и краткосрочный характер кредитования, недостаточную конкурентоспособность, непрозрачность структуры собственности и, зачастую, слабое управление и, как следствие, невозможность удовлетворить потребности инвестиционного и инновационного развития.

При этом, как элемент региональной экономической системы – сложной, открытой, динамической – банковский сектор функционирует, взаимодействуя с другими её элементами, поэтому его следует рассматривать с учетом всех хозяйственных связей, в том числе и с производственной сферой. Указанные связи в определенные моменты и при определенных условиях способствуют целенаправленному развитию региональных банков, в другие - тормозят это развитие (таблица 1).

Таблица 1 – Темп роста величины активов банков в федеральных округах, % [2]

Регион	2009/2008	2010/2009
Сибирский округ	115,99	157,71
в т.ч. Кемеровская область	110,13	110,52
Центральный округ	141,48	103,58
Северозападный округ	130,73	107,70
Южный округ	114,15	109,48
Приволжский округ	123,30	108,62
Уральский округ	108,42	111,35
Дальневосточный округ	99,52	128,38
Всего по России	138,44	105,02

Так, например, Кемеровская область относится к числу наиболее промышленно развитых регионов Сибири, имеющих сырьевую специализацию.

Важным фактором экономического развития Кемеровской области является ее сравнительно высокий производственный, научно-технический и научно-образовательный потенциал. На территории области сосредоточено около одной трети основных производственных фондов Западной Сибири.

В целом по объему промышленного производства Кемеровская область занимает второе место в Сибирском федеральном округе (таблица 2).

Таблица 2 – Структура валового регионального продукта Сибирского федерального округа в 2008 г [4]

Наименование региона	Объем ВРП, млрд. руб.	Удельный вес региона в ВРП округа, %
Республика Алтай	15,3	0,51
Республика Бурятия	109,6	3,62
Республика Тыва	19,8	0,65
Республика Хакасия	64	2,11
Алтайский край	223,8	7,39
Забайкальский край	113,2	3,74
Красноярский край	734,4	24,26
Иркутская область	403	13,31
Кемеровская область	444,4	14,68
Новосибирская область	382,2	12,62
Омская область	301,8	9,97
Томская область	216,1	7,14
СФО	3027,6	100

Сегодня регион добывает 56% российского угля, в том числе 76% – коксующегося. Доля Кемеровской области в общероссийском производстве стали составляет в настоящее время 14%, проката черных металлов – 14%, ферросилиция – 53%, железнодорожных магистральных рельсов – 80%, трамвайных рельсов – 100% [5].

Объем и структура инвестиций в области дают основания полагать, что сложившаяся специализация региональной экономики сохранится на длительную перспективу. Так, в объеме выданных юридическим лицам Кемеровской области в 2009 году кредитов преобладает доля предприятий добывающих отраслей (31% от общего объема кредитования) и торговли (32%) (рисунок 1). Удельный вес остальных отраслей – незначителен.

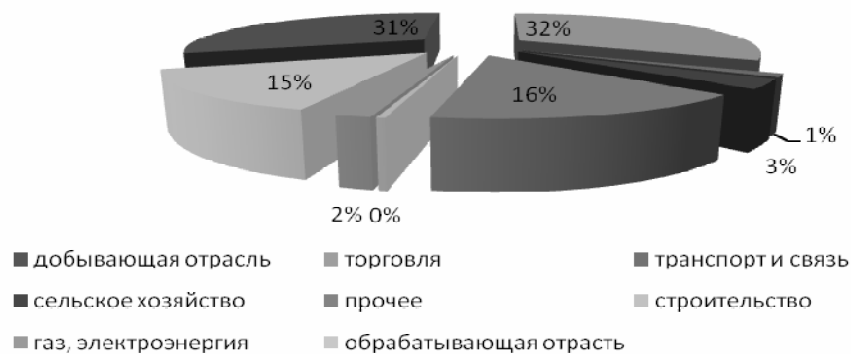


Рисунок 1 – Отраслевая структура кредитов, предоставленных юридическим лицам Кемеровской области в 2009 году [2]

В то же время, при столь мощном производственном потенциале Кемеровская область, зачастую, уступает по основным социально-экономическим показателям средним значениям их по округу или России в целом (таблица 3).

Таблица 3 – Темпы роста основных экономических показателей в 2009 году в процентах к 2008 году [4]

Наименование показателя	Российская Федерация	Центральный Федеральный округ	Сибирский Федеральный округ	Кемеровская область
Промышленное производство	89,2	85,1	96,6	90,9
Добыча полезных ископаемых	98,8	84,6	105,5	99,6
Обрабатывающие производства	84,0	83,6	91,7	79,7
Объем инвестиций в основной капитал	83,8	80,1	85,6	71,2
Уровень реальных доходов на душу населения	97,2	98,0	97,6	94,3
Численность безработных	133	161	125,4	143,8
Дополнительно:				
Доля прибыльных организаций в общем их количестве (без учета малого бизнеса), %	66,5	67,2	65,2	61,1
Степень износа основных фондов на конец 2008 г., %	43,6	35,8	33,6	39,9

Так, Кемеровская область имеет одну из самых высоких в СФО степеней износа основных фондов (больше только в Республике Тыва – 45,5%), одну из самых низких долю прибыльных организаций (меньше только в Забайкальском крае – 54,9%), один из наименьших темпов роста обрабатывающих производств (ниже опять-таки в Забайкалье – 71,4%), практически наибольший темп роста численности безработных (больше только в Красноярском крае – 151,2%) и самый низкий уровень темпа роста реальных доходов населения.

Одной из причин более сильной уязвимости экономики Кемеровской области является её значительная ориентация на экспорт продукции (доля экспорта в структуре товарооборота составила 94,3, а импорта – 5,7 процента), и, соответственно, высокая зависимость от цен на основные виды продукции на мировых рынках. В Кемеровской области крупнейшими участниками внешнеэкономической деятельности по объему товарооборота являются предприятия металлургической, угледобывающей и химической промышленности (рисунок 2).

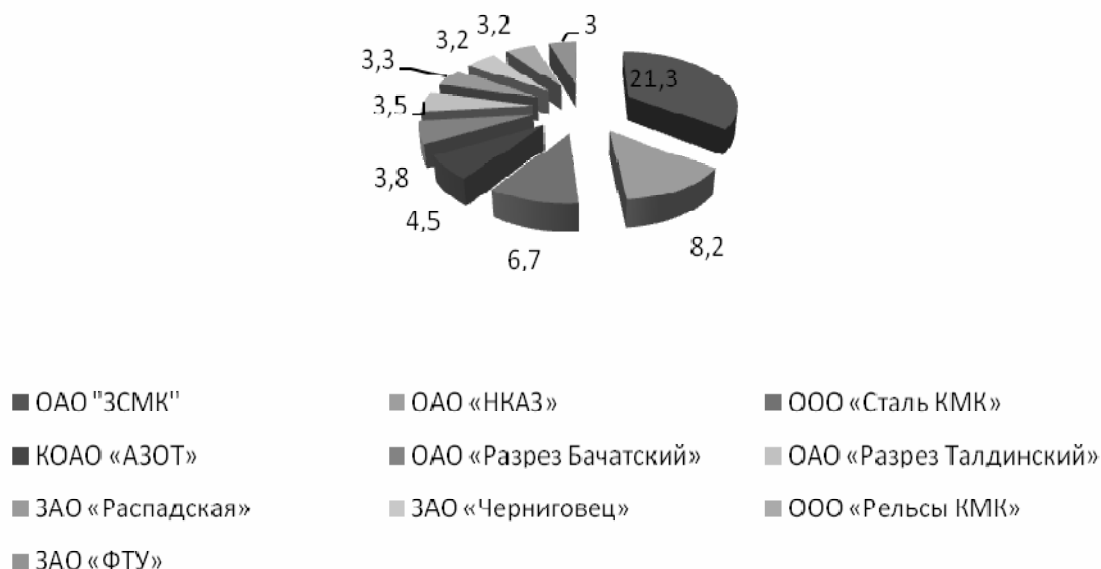


Рисунок 2 – Структура товарооборота предприятий Кемеровской области в 2008 году [3]

Падение объемов экспорта каменного угля, металлов и изделий из них привело к ухудшению финансовых показателей основных градообразующих предприятий области, повлекло сокращение численности работников в ключевых производствах, резкое уменьшение уровня доходов населения, снижение платежеспособного спроса и, как следствие, стагнацию в смежных отраслях (строительстве, торговле и др.), ухудшение качества жизни населения.

Сегодня в научных, деловых и властных кругах рассматриваются два ключевых варианта развития Кемеровской области.

Сценарий роста за счет усиления сырьевой специализации региона (наращивание добычи и первичной переработки) является инерционным и потому пока наиболее вероятным. Оценивая все факторы развития региона, а

также подготовленные к реализации и анонсированные проекты, можно сделать вывод, что в долгосрочной перспективе основным сценарием развития региона будет сохранение базового сектора экономики с нацеленностью на рост объемов производства.

Иная концепция развития экономики и социальной сферы Кемеровской области видится в диверсификации экономики и достижении её конкурентоспособности в долгосрочной перспективе на основе роста технологий и человеческого капитала, создание инновационной платформы для роста новых секторов производства. Реализация данной концепции обеспечивает более высокий уровень жизни населения, большую устойчивость экономики по отношению к циклическим колебаниям рыночной конъюнктуры, а также предполагает возможность сдерживания добычи полезных ископаемых по экологическим соображениям.

Диверсификация экономики в долгосрочной перспективе должна обеспечить переход к устойчивому экономическому развитию региона и минимизировать риски, порождаемые современной моносекторностью хозяйства.

В этих условиях наиболее вероятными представляются следующие направления развития региональных банков:

- формирование обеспечивающей инфраструктуры вокруг узловых секторов региональной экономики из региональных банков, имеющих свою рыночную нишу: специализирующихся на обслуживании среднего и малого регионального бизнеса, местных органов власти, местной промышленности в разных сферах финансово-банковских услуг (лизинговые операции, кредитование, доверительное управление, осуществление расчетов);

- преобразование в небанковские кредитные организации;
- ликвидация;
- интеграция, следствием которой является наращивание капитала и, соответственно, повышение норматива на одного заемщика а, следовательно, возможностей по кредитованию и обслуживанию клиентов.

Однако интеграция кредитных организаций также не всегда способна разрешить все существующие проблемы, и получаемый синергетический эффект в некоторых случаях не оправдывает ожидания, поскольку на смену одним проблемам сразу приходят другие: построение единой организационной структуры, согласование интересов органов управления и адаптация организационных культур объединяемых банков, оптимизация численности персонала и целый ряд других.

Таким образом, сохранение жизнеспособности и дальнейшее развитие региональных банков требует конкретных мер по созданию в регионах соответствующей социально-экономической обстановки, способствующей этому развитию.

Библиографический список

1. Зверев А.В. Проблемы развития российской банковской системы и меры по их преодолению / А.В.Зверев // Деньги и кредит. – 2008. - №12. – с.10.

2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. // [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. - Режим доступа: [<http://www.cbr.ru>] - Загл. с экрана.

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. // [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. - Режим доступа: [<http://www.gks.ru>] - Загл. с экрана.

4. Официальный сайт РосБизнесКонсалтинга. // [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. - Режим доступа: [<http://www.rbc.ru>] - Загл. с экрана.

5. Официальный сайт Инвестиции, инновации Сибири. // [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: [<http://www.sibarea.ru>] – Загл. с экрана.

УДК 005.96:316.344.3:624

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Фролова И.Ю.

Научный руководитель: доцент Клеянкина М.С.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В современной экономике такие показатели, как выручка, прибыль, рентабельность уже не являются однозначными характеристиками успешного бизнеса. Все большее значение приобретают интеллектуальные ресурсы, научные и технологические знания, профессиональный опыт. Интеллектуальный капитал (ИК) становится одним из главных факторов в определении рыночной стоимости предприятия и формировании его конкурентоспособности. Сфера управления ИК является новой для российских предприятий, поэтому они зачастую сталкиваются с отсутствием системности в области организации функционирования интеллектуальных ресурсов и недостаточной проработанностью механизмов управления интеллектуальным капиталом.

Существует ряд определений ИК. Наиболее широко используемое трактует интеллектуальный капитал как те нематериальные (или неосязаемые) активы, которые не указываются в финансовых документах, но могут быть оценены и управляются компанией. Большинство авторов выделяют три составляющие ИК: человеческий, организационный и потребительский капитал.

В ходе проведенного нами исследования на примере открытого акционерного общества «Новокузнецкий завод резервуарных металлоконструкций им. Н.Е.Крюкова» были сформулированы основные этапы процесса управления интеллектуальным капиталом, дана интегральная оценка ИК и рассчитана его стоимость, адаптирована методика

аудита ИК применительно к данной организации.

Для оценки значимости и уровня сформированности основных компонентов ИК «НЗРМК им. Н.Е. Крюкова» было проведено анкетирование рабочих и инженерно-технического персонала. Респондентам было предложено указать, насколько по 10-балльной шкале они оценивают важность выделенных элементов ИК и уровень их сформированности.

Для интегральной оценки ИК с учетом результатов анкетирования из каждой составляющей ИК были отобраны несколько компонентов, имеющих существенное для успешной деятельности предприятия значение. По каждому выбранному компоненту были даны две оценки: предельный уровень и фактический уровень сформированности с точки зрения респондентов (рисунок 1). Максимальное расхождение между предельным и фактическим уровнями сформированности наблюдается у компонента «Инновационная активность персонала». Следующее по величине расхождение – у компонента «Лояльность персонала». Остальные компоненты имеют достаточно высокий уровень сформированности. Данных результатов следовало ожидать, так как ранее, в ходе исследования ИК предприятия, был выявлен высокий уровень текучести среди молодых сотрудников в возрасте до 25 лет и неудовлетворенность персонала тем фактом, что их рационализаторские и инициативные предложения не учитываются.

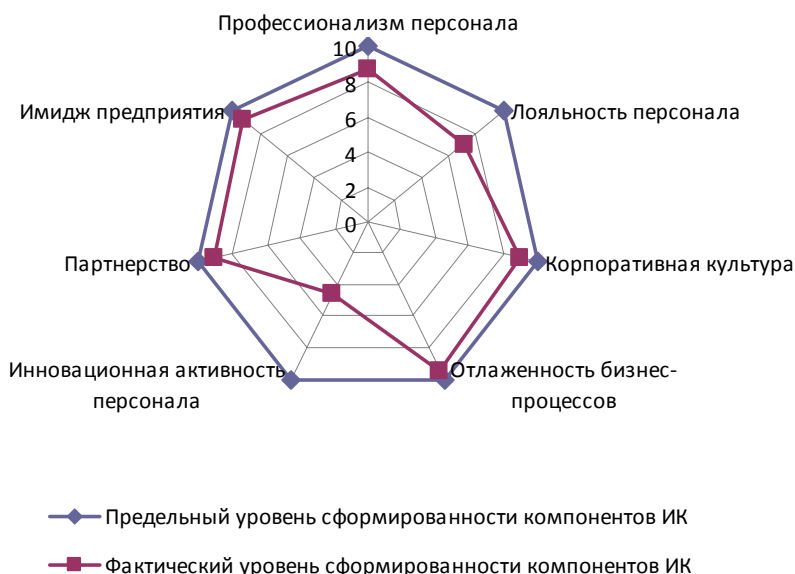


Рисунок 1 – Графическая интерпретация интегральной оценки уровня сформированности интеллектуального капитала ОАО «НЗРМК им. Н.Е. Крюкова»

Автором предложена последовательность этапов процесса управления ИК (рисунок 2). Этап аудита проводился по схеме Э. Брукинг [1], адаптированной применительно к условиям «НЗРМК им. Н.Е. Крюкова». Для каждой составляющей ИК был определен набор параметров, которым присвоены рекомендуемые пороговые значения (таблица 1).

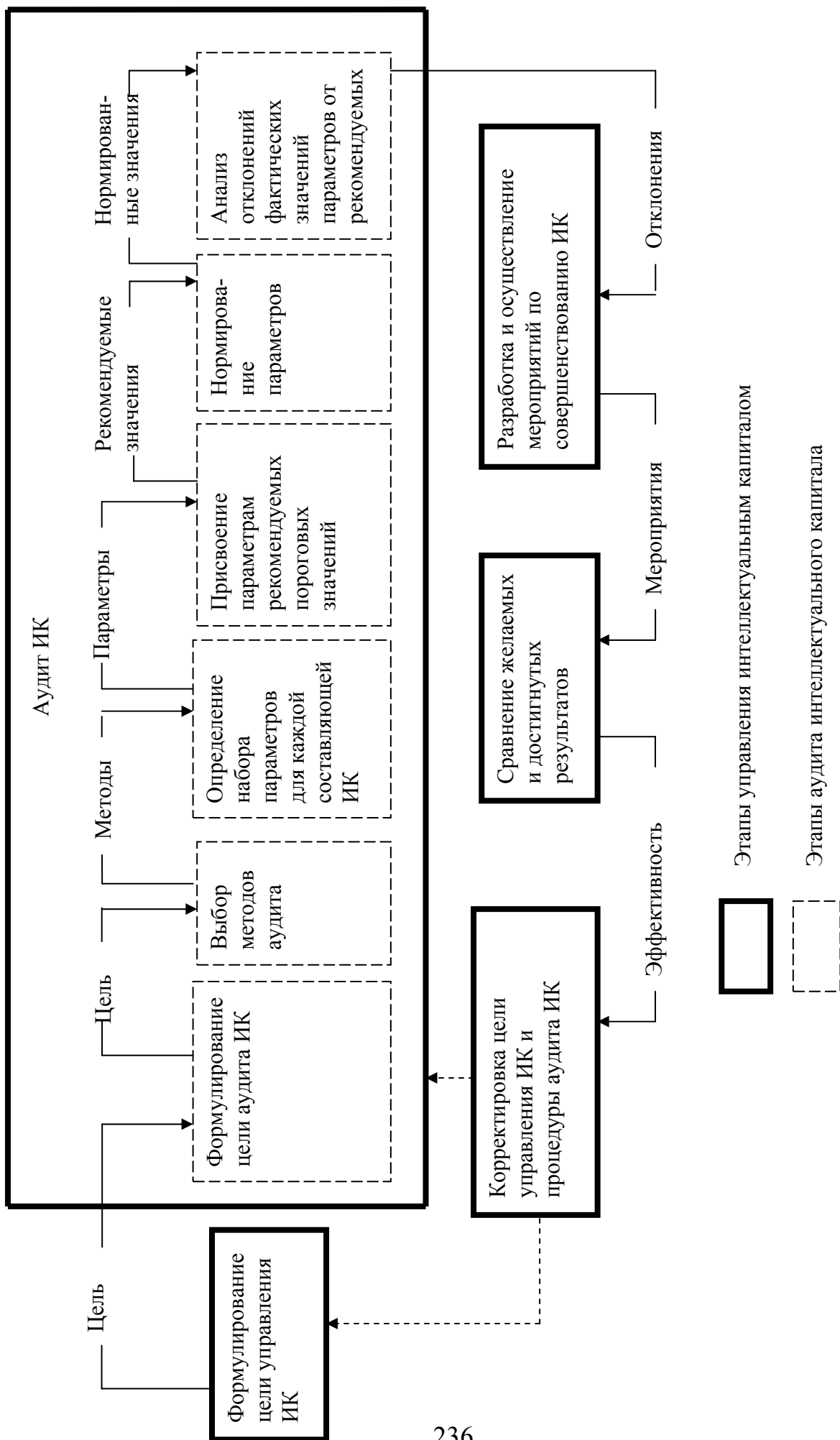


Рисунок 2 – Основные этапы процесса управления интеллектуальным капиталом ОАО «НЗРМК им. Н.Е. Крюкова»

Таблица 1 – Характеристика параметров ИК ОАО «НЗРМК им. Н.Е.Крюкова»

Составляющая ИК	Условное обозначение параметра ИК	Важные параметры ИК	Критически важные параметры ИК	Фактическое значение параметра	Рекомендуемое пороговое значение параметра	Нормированное значение параметра, баллы
Человеческий капитал	Ч1		Средний разряд работников, разряд	3,9	4,5	4,30
	Ч2	Доля сотрудников с высшим образованием, доли ед.		0,23	0,30	3,83
	Ч3	Доля сотрудников со средним специальным образованием, доли ед.		0,46	0,60	3,83
	Ч4*		Коэффициент текучести персонала, %	12	8	3,33
	Ч5	Доля сотрудников, регулярно проходящих повышение квалификации, %		75	90	4,17
	Ч6		Доля сотрудников, подавших инициативные предложения, %	0	10	0,00
	Ч7	Годовой бюджет на развитие инновационной активности персонала		0	0,6 млн. руб. + 10% чистой прибыли	0,00
Потребительский капитал	П1		Доля рынка, обслуживаемого предприятием, %	4	5	4,00
	П2	Наличие марочного знака и уникального наименования, да/нет		Да	Да	5,00
	П3		Доля постоянных покупателей в общем количестве потребителей продукции, %	62	70	4,43
	П4	Доля заказов, оформленных через интернет, %		0	5	0,00

Продолжение таблицы 1

Составляющая ИК	Условное обозначение параметра ИК	Важные параметры ИК	Критически важные параметры ИК	Фактическое значение параметра	Рекомендуемое пороговое значение параметра	Нормированное значение параметра, баллы
Организационный капитал	О1		Доля компьютеризированных рабочих мест ИТР, %	100	100	5,00
	О2	Доля ИТР, использующих локальную сеть предприятия, %		100	100	5,00
	О3	Доля ИТР, использующих Интернет и электронную почту, %		6	12	2,50
	ОЧ4**	Доля потерь рабочего времени за счет нарушений трудовой дисциплины в календарном фонде времени, %		4	2,5	3,13
	ОЧ5**	Доля потерь и хищений в общей сумме прочих расходов, %		5	3	3,00
	О6		Соответствие СМК предприятия мировым стандартам качества, да/нет	Да	Да	5,00
<p>* При определении нормированного значения для параметров Ч4, ОЧ4, ОЧ5 делили рекомендуемые пороговые значения на фактические</p> <p>**Параметры относятся как к организационному, так и к человеческому капиталу</p>						

Для сопоставления уровня сформированности различных параметров ИК их фактические значения были нормированы путем деления фактического значения параметра на рекомендуемое пороговое значение и умножения на пять (пять баллов – максимальная оценка, соответствующая рекомендуемому пороговому значению параметра).

На основе полученных данных были выделены сильные и слабые стороны ИК «НЗРМК им. Н.Е. Крюкова». Для наглядной интерпретации результатов аудита разработана «карта» сильных и слабых сторон ИК (рисунок 3). «Карта» состоит из граф, пронумерованных от одного до пяти соответственно уровням нормированного значения параметров. Каждая графа в свою очередь включает в себя три составляющие ИК:

потребительский, организационный и человеческий капитал. Параметры делятся на две категории: важные и критически важные (нормированные значения последних отмечены на рисунке в виде кругов большего диаметра). Для удобства нанесения параметров на «карту» введены их условные обозначения (таблица 1).

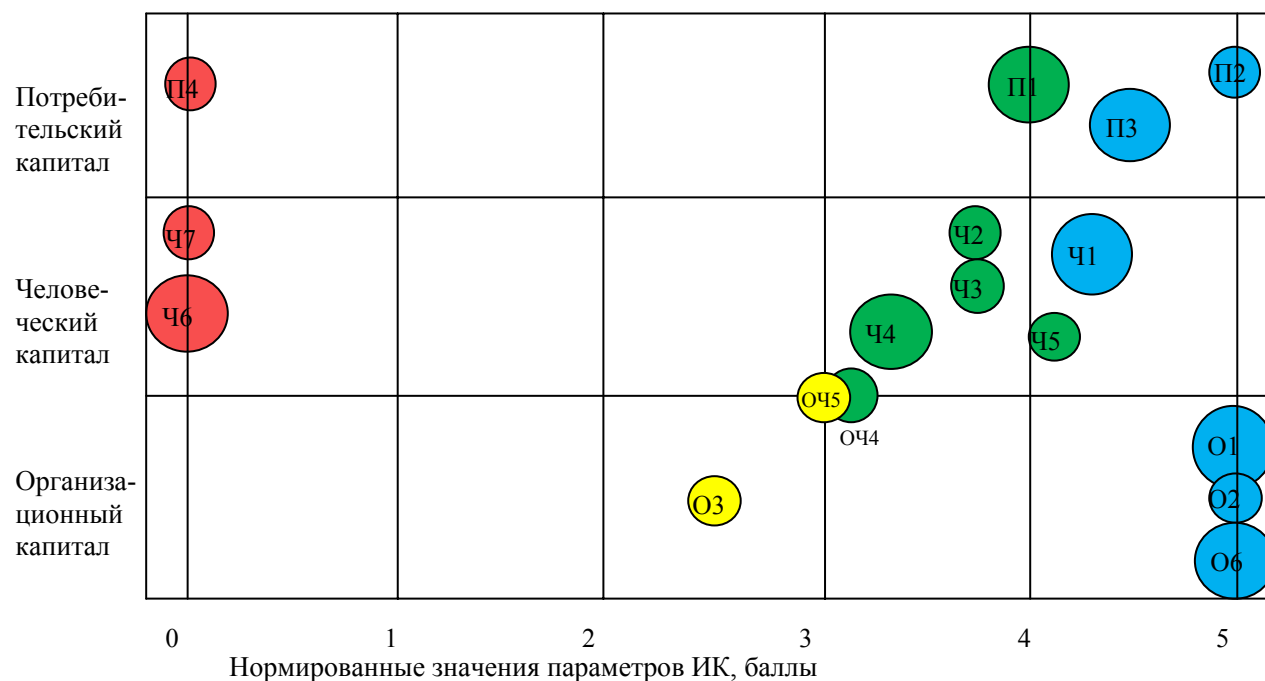


Рисунок 3 – Карта сильных и слабых сторон ИК ОАО «НЗРМК им. Н.Е. Крюкова»

Необходимо отметить высокую степень сформированности компонентов организационного капитала, что является ожидаемым, так как на заводе существует система менеджмента качества, отвечающая мировым стандартам, что регулярно подтверждается сертификатами и наградами в области качества. К слабым сторонам ИК «НЗРМК им. Н.Е. Крюкова» относятся следующие параметры: «Доля заказов, оформленных через интернет», «Бюджет на развитие инновационной активности персонала», «Доля сотрудников, подавших инициативные предложения». При этом последний параметр имеет критически важное значение. Нормированное значение параметра «Доля ИТР, использующих Интернет и электронную почту», сигнализирует о недостаточном его развитии. Если не принять меры по увеличению значения параметра, он может превратиться в слабую сторону ИК.

По результатам проведения аудита для совершенствования управления ИК предприятия был предложен комплекс мероприятий: составление памятки для руководителей; разработка обращения для молодых сотрудников и новичков (человеческий капитал); составление, обработка и анализ анкет для покупателей продукции; усовершенствование работы сайта (потребительский капитал); формирование ящиков для замечаний и предложений; введение должности менеджера по инновационному развитию

(организационный капитал).

Количественная оценка стоимости интеллектуального капитала ОАО «НЗРМК им. Н.Е. Крюкова» выполнена с использованием методики «Вэлью Эксплоэр» Д. Андриссена и Р. Тиссена [2]. Для этого были определены ключевые компетенции организации – уникальные, трудновоспроизводимые конкурентные преимущества, позволяющие достигать стратегических целей. Автором сформулированы следующие ключевые сферы компетенции ОАО «НЗРМК»: «Качество – визитная карточка завода»; «Профессиональный коллектив – главное достояние завода»; «История, достойная уважения». С учетом будущей прибыли, приносимой ключевыми сферами, дана стоимостная оценка ИК (75572 тыс. руб.). Рассчитанное значение коэффициента Тобина (1,093 ед.) подтверждает целесообразность инвестирования в интеллектуальный капитал ОАО «НЗРМК им. Н.Е.Крюкова».

Библиографический список

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э.Брукинг. – СПб. : Питер, 2001. – 288с.
2. Андриссен Д. Невесомое богатство. Определите стоимость вашей компании в экономике нематериальных активов / Д. Андриссен, Р. Тиссен. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 304 с.

УДК 005.8:338.242

О РОЛИ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА В ФОРМИРОВАНИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ

Бисеров Р.Ю.

Научный руководитель: доцент Клеянкина М.С.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В основе образовательных стандартов нового поколения, на которые переходит российское образование, лежит компетентностный подход. Поэтому, естественно, большинство из нас задаётся вопросом, что же такое компетенции. В литературе встречаются различные толкования семантики этого термина. В данной работе мы опирались на определение компетенций из Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования: «компетенции – это способности применять знания, умения и личностные качества для успешной деятельности в определенной области» [1].

Поскольку формирование и оценка ключевых компетенций в рамках имеющихся образовательных технологий возможны не в полной мере, особенно актуальной становится разработка новых подходов к подготовке выпускников. Одним из путей преодоления ограниченности традиционной

образовательной модели, ориентированной преимущественно на аккумуляцию знаний, может стать применение проектного подхода, направленного, в первую очередь, на развитие компетенций.

На наш взгляд, важным достоинством проектной деятельности является то, что в процессе реализации конкретных проектов оказываются востребованными на практике знания, умения и навыки, заложенные при изучении различных дисциплин. В то же время формируются и развиваются такие составляющие компетенций, как личностные и деловые качества, навыки социальной адаптации, опыт профессиональной, научной и творческой деятельности в избранной сфере и за ее пределами. Таким образом, образовательная траектория корректируется с учетом индивидуальных потребностей студента; в вузе развивается среда, способствующая созданию, обмену, распространению знаний и, тем самым, подготовке более конкурентоспособных выпускников.

Примером использования такого подхода в менеджмент-образовании является студенческий проект, реализуемый на базе кафедры экономики и управления производством СибГИУ – вестник «Менеджер-Форум». В рамках данного проекта апробируется модель социального партнерства в подготовке экономико-управленческих кадров.

Баланс интересов обеспечивается за счет вовлечения в проект представителей различных социальных групп: студентов, преподавателей, ученых, потенциальных работодателей, абитуриентов, представителей властных структур и органов самоуправления.

По мере развития и укрепления позиций вестника возникла необходимость расширения коллектива студентов, задействованных в команде, были введены новые должности, начал складываться аппарат управления, при организации которого студенты распределяли функции в соответствии со сферой деятельности, продумывали мотиваторы, формировали коммуникации, контролировали ход работ. Это дало возможность участникам проекта применить в реальных условиях теоретические знания в области управления человеческими ресурсами.

Сегодня вестник «Менеджер-Форум» – «испытательный полигон» и стартовая площадка для будущих менеджеров, своеобразная база управленческой практики. Например, в рубрике «Практикум управленца» топ-менеджеры делятся своим опытом, выступают в качестве тьюторов, предлагая студентам попробовать свои силы в решении управленческих задач, максимально приближенных к реальности, а также получить комментарии специалистов-практиков по поводу предлагаемых вариантов решений.

Вестник «Менеджер-Форум» удостоен Гранта Губернатора Кузбасса на поддержку социально значимых проектов студентов, отмечен наградами Администраций Кемеровской области и города Новокузнецка, Сибирского кадрового форума, Кузбасского технопарка, ЗАО «Кузбасская ярмарка».

Основные факторы успешности проекта проявляются через

«встраивание» в образовательный процесс таких технологий, как подбор, мотивация, адаптация, ротация, развитие потенциала участников проекта, а также налаживание деловых контактов с бизнес-средой, то есть потенциальными работодателями. Посредством проекта осуществляется управление поведением человека через мотивацию и стимулирование, управление конфликтами при работе в команде.

На основе опыта работы над вестником МФ нами была предпринята попытка оценки вклада данного проекта в формирование управленческих компетенций менеджеров. Для этого использовался метод опроса – устный и письменный, были разработаны анкеты. В ходе исследования опрашивались три категории респондентов: преподаватели СибГИУ, студенты и выпускники, участвующие в проекте. Предлагаемые для оценки компетенции выбраны редакционным советом вестника с учетом мнения экспертов и рекомендаций специалистов [2]. В оцениваемый профиль были включены 13 компетенций.

В ходе анализа результатов выявлено, что участие студентов в проектной деятельности наращивает базовый уровень компетенций практически по всем важным направлениям. В большей степени реализуемый проект влияет на такие ключевые компетенции, как нацеленность на результат, позитивное мышление, работа в команде, ответственность, стрессоустойчивость и коммуникативность (рисунок 1).

Социальная значимость данного проекта проявляется через конкретные результаты социального эффекта, а именно:

- развитие творческого потенциала студентов;



результаты оценки по категориям респондентов:

- преподаватели; — студенты; - - - выпускники

Рисунок 1 – Оценка уровня сформированности управленческих компетенций менеджеров различными категориями респондентов

- воспитание у студентов патриотического духа, чувства принадлежности к организации;
- повышение уровня знаний участников проекта в области менеджмента;
- развитие навыков самоорганизации и самодисциплины, командной работы.

Таким образом, проектный подход способствует созданию интегрированной среды подготовки конкурентоспособных выпускников. Синергетический эффект достигается за счет более полной реализации потенциала студентов.

Библиографический список

1. Приказ Минобрнауки РФ от 20.05.2010 N 544 «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 080200 Менеджмент (квалификация (степень) «бакалавр»)» // Консультант Плюс [Электронный ресурс]: Справочная правовая система. – Версия Проф.
2. Рудавина Е. Построение модели компетенций в компании: методическое пособие [Текст] / Е. Рудавина. // Приложение к журналу «Справочник по управлению персоналом». – М., 2009. – 52 с.

IV. ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 330.115

К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СФЕРЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ПАРАДИГМЫ НЕРАВНОВЕСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Загуляев Д.Г.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Ревенко Н.Ф.

*Воткинский филиал Ижевского государственного технического университета
г. Воткинск*

Экономическая действительность на сегодняшний день вступает в противоречие с принципами теории экономического равновесия и, в первую очередь, с принципом саморегулирования, самоорганизации рынка. Ярчайшей иллюстрацией этого тезиса является разразившийся «финансовый» кризис 2009 года, как результат отмены в 1999г. закона Гласса-Стиголла, фактически устанавливавшего в капиталистическом мире государственный контроль над банками: за неполных 10 лет саморегулирующийся рынок без государственного регулирования пришёл к кризису.

По-видимому, для объяснения реальности на рынке труда, то есть последовательности сменяющих друг друга неравновесных состояний, где равновесие всегда временно и непостоянно, требуется иной методологический подход. На наш взгляд, зародившаяся в конце XX века неравновесная экономическая теория, представляет собой один из таких вариантов.

В рамках неравновесного экономического анализа постулируется (помимо всего прочего), что место каждой страны в ранжированном ряду по признаку изменения себестоимости производства продукции и, соответственно, образования экономической прибыли, обладает устойчивостью и имеет тесную связь с экономико-географическим положением каждой страны. Это говорит о том, что мировое хозяйство по сути своей носит рентный характер, когда эффективность экономики страны определяется рентными факторами местоположения её территории и качеством производительных сил. Кроме того, в результате многовекового использования природно-климатических и наращиваемых в свою пользу финансово-экономических преимуществ, развитые страны имеют и высокий уровень технологической и интеллектуальной ренты, которые в настоящее время также носят устойчивый характер и всё более усиливают разрыв в душевых доходах разных стран [1, С. 246]. Таким образом, место каждой страны в ранжированном ряду по признаку изменения себестоимости

трудовых ресурсов и, соответственно, образования экономической прибыли обладает устойчивостью и имеет тесную связь с экономико-географическим положением каждой страны. В связи с этим представляется весьма перспективным использование неравновесного подхода и неравновесной модели в сфере анализа мировой экономики по критерию стоимости рабочей силы на международном рынке труда. Такой анализ на долгосрочный период способствовал бы выявлению места каждой страны в их ранжированном ряду по показателям среднестрановой стоимости трудовых ресурсов и размера экономической прибыли на единицу издержек, а также был бы особенно необходим и важен для обоснования перспективной экономической политики в области регулирования международного рынка труда.

Неравнозначное положение отдельных стран в экономико-хозяйственном отношении будет весьма различным и по **стоимости/цене трудовых ресурсов на международном рынке труда.** Это является следствием того, что «мировая рыночная цена в разрезе отдельных видов продукции складывается в основном в соответствии с законом больших чисел, что заставляет её тяготеть к цене производства наибольшего объёма продукции, производимого какой-то страной или группой стран с наиболее низкзатратными условиями производства» [1, С. 247]. Применительно к сфере международного рынка труда в части стоимости рабочей силы, следует, что мировая рыночная цена рабочей силы складывается в основном в соответствии с законом больших чисел, что заставляет её тяготеть к цене рабочей силы наибольшего количества наёмных работников, обладающих наиболее низкой стоимостью воспроизводства самих себя во времени. Следовательно, рыночная цена рабочей силы на международном рынке труда не может устанавливаться по принципу, выдвигаемому теоретиками классической политэкономии, тяготея к цене воспроизводства рабочей силы «замыкающей» страны - скорее рыночная цена тяготеет к среднемировой цене производства массовой продукции. При этом, согласно теории ренты, понятие «замыкающий» относится к экономическому объекту, в котором сравниваемые товары/услуги исторически по объективным причинам производятся/оказываются с наибольшими издержками. Это можно изобразить как на рис. 1.

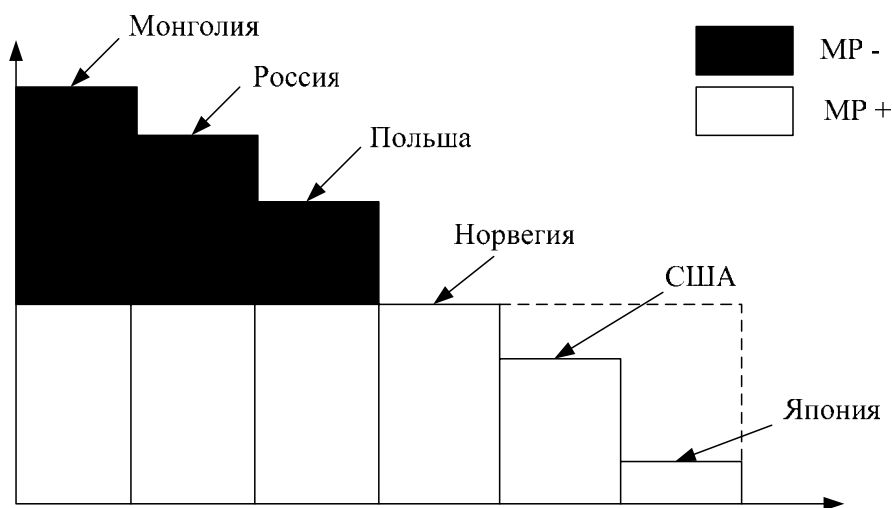


Рисунок 1 – Условное ранжирование отдельных стран по критерию стоимости рабочей силы на мировом рынке труда
 MP -: мировая рента отрицательная; MP +: мировая рента положительная

В результате такого вполне рыночного, конкурентного ценообразования, в странах, в которых стоимость «исконной», «коренной», рабочей силы превышает среднемировую, в условиях либерализации мировой экономики и открытия границ национальных рынков труда «образуется неизбежный устойчивого характера убыток, представляющий собой мировую отрицательную ренту. В условиях рынка совершенной конкуренции это является хроническим, ничем не покрываемым убытком предприятий «замыкающей» страны, не позволяющим им достигнуть конкурентного уровня цены производства для условий её экономики. При отсутствии какой-либо финансово-экономической помощи со стороны государства или мирового сообщества предприятия «замыкающей» страны должны прекратить существование в результате конкуренции» [1, С. 248]

Применительно к международному рынку труда это будет означать, что в условиях открытия границ, то есть либерализации мирового рынка трудовых ресурсов, трудоустроившись по всему миру, при прочих равных условиях, будут скорее жители стран, в которых стоимость воспроизводства рабочей силы будет ниже по сравнению с другими странами, причём величина стоимости такого воспроизводства рабочей силы будет обусловлена ни чем иным, как более выгодным климато-географическим положением тех стран, в которых для воспроизводства рабочей силы требуется меньше ресурсов – одежды, отопления и прочих элементов жизнеобеспечения. В России – при равной интенсивности труда российского и европейского производителя – доля энергетической и транспортной составляющей в себестоимости продукции выше, чем в Европе. А это означает смещение всей структуры себестоимости не в пользу России. Увеличение транспорто- и энергоёмкости автоматически снижает размер оплаты труда наёмного работника, его покупательную способность и ёмкость потребительского рынка, ведя к сокращению воспроизводства

рабочей силы. **Поскольку равная в физическом выражении продукция при сопоставлении будет иметь разную стоимость в денежном выражении, одно и то же количество труда для запада и востока Европы удовлетворяет не одно и то же количество естественных потребностей индивида,** то есть житель России, чтобы выжить, всегда будет вынужден потреблять ресурсов больше в абсолютном выражении, чем его более южный сосед.

В рентных отраслях экономики, при необходимости обеспечения товаром потребностей населения неэффективные, по объективным причинам, «замыкающие» товаропроизводители дотируются государством, поддерживаются им «на плаву». Если же товар, производимый «замыкающими» товаропроизводителями, не нужен государству, то замыкающие предприятия разоряются, персонал переквалифицируется, уходит в другие отрасли (если есть куда уйти). Это закон нерегулируемого рынка. По нему на рынке процветают только эффективные товаропроизводители. А что происходит в случае целой страны, которая оказывается «замыкающей» в условиях планеты по какому-либо параметру, например, величине оплаты труда рабочей силы, необходимой для её воспроизводства? Применительно к международному рынку рабочей силы, это будет означать следующее. При условии открытости границ и экономического либерализма более дешёвая рабочая сила, будучи разновидностью капитала, в погоне за прибылью будет перетекать (зачастую, временно) на рынки стран, где они смогут получить большей величины доход. При этом будут согласны работать за меньшее вознаграждение, чем работали бы в исконной стране проживания, поскольку стоимость их воспроизводства, а также расходы по проживанию в принимающей стране, всё равно будут значительно ниже, чем стоимость воспроизводства «исконной» рабочей силы. Тем самым, при отсутствии регулирования со стороны государства по прошествии относительно короткого промежутка времени целые отрасли «принимающей» страны будут укомплектованы работниками, прибывшими из других стран, что в конечном итоге, если правительство не примет протекционистских мер, приведёт к тому, что «принимающая» страна лишится целых групп профессий, так как они будут укомплектованы представителями других стран. Подобные ситуации, связанные с потерей отдельной страной целых профессиональных групп, крайне критичны для экономической безопасности нации, поскольку при изменении конъюнктуры международного рынка рабочей силы «работники-гости» устремятся в другую страну, с *большой* нормой прибыли. В итоге бывшая принимающая страна лишится целой профессиональной группы работников, а на подготовку новых уйдет достаточно много времени.

Библиографический список

1. Нусратуллин В.К. Неравновесная экономика. -2-е изд., доп. – М.:

УДК 622.6

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КОРРУПЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

Ащеулова А.А., Прибыткова К.В.
Научный руководитель: Баскакова Т.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В Толковом словаре русского языка Ожегова С.И., Шведовой Н.Ю. дается такое определение термина «коррупция»:

«Коррупция - это моральное разложение должностных лиц и политиков, выраженное в незаконном обогащении, взяточничестве, хищении и срастании с мафиозными структурами».

Социальная сущность коррупции (от латинского *corruptio* - порча, испорченность) выражается в деградации аппарата публичной власти. Коррупцированный аппарат не пригоден для выполнения функций государства, и бесполезен для общества.

Формы коррупции бесконечно разнообразны: от примитивных, в виде получения взяток, за совершение как законных, так и незаконных действий (в том числе в результате вмешательства коррупцированных должностных лиц, в конкурентную борьбу в пользу взятодателей), до сложных и завуалированных - в виде участия должностных лиц, их родственников и близких, самолично или через доверенных лиц, в различных сферах предпринимательской деятельности, продажи должностей и званий. Коррупцированности должностных лиц высшего уровня, участвующих в законотворчестве - в виде лоббирования законов за вознаграждение и т.д.

Экономические потери от коррупции огромны. По приблизительным подсчетам ученых Гарвардского университета, коррупция увеличивает стоимость товаров и услуг на 5-15%. Потери от коррупции в сфере государственных заказов и закупок составляют примерно 30% всех бюджетных затрат по этим статьям. По оценкам российских правоохранительных органов, криминальные структуры в отдельных отраслях промышленности (нефть, газ, редкие металлы) тратят до 50% прибыли на подкуп должностных лиц. По самым скромным подсчетам, суммарные потери от коррупции в нашей стране составляют не менее 20 млрд. долларов в год (существуют оценки, по которым потери от коррупции составляют около 70 млрд. долларов в год). Легкости реализации коррупционных схем в России способствует то, что решение многих экономических вопросов находится в руках чиновников, при этом чиновники весьма бедные и не ассоциируют себя с государством.

Коррупции может быть подвержен любой человек, обладающий дискреционной властью — властью над распределением каких-либо не принадлежащих ему ресурсов по своему усмотрению (чиновник, депутат, судья, сотрудник правоохранительных органов, администратор, экзаменатор, врач и т. д.). Главным стимулом к коррупции является возможность получения экономической прибыли (ренты), связанной с использованием властных полномочий, а главным сдерживающим фактором — риск разоблачения и наказания.

Согласно макроэкономическим и политэкономическим исследованиям, коррупция является крупнейшим препятствием к экономическому росту и развитию, способным поставить под угрозу любые преобразования.

К сферам деятельности, которые в наибольшей степени подвержены коррупции в России, относятся:

- таможенные службы: пропуск через границу запрещённых к перевозке товаров; возврат конфискованных товаров и валюты; занижение таможенных пошлин; необоснованные отсрочки таможенных платежей;
- медицинские организации: закупка оборудования и лекарств по завышенным ценам; выдача несоответствующих действительности медицинских заключений; приоритетное обслуживание одних граждан за счёт других;
- автоинспекции: необоснованное предоставление лицензий (водительских прав, справок о прохождении техосмотра); отсутствие законного наказания для нарушителей правил пользования дорогами; фальсификация сведений и выводов о дорожно-транспортных происшествиях в пользу заинтересованных лиц;
- судебные органы: предвзятое рассмотрение обстоятельств дела; принятие неправосудных решений; нарушение процессуальных норм; противоположные решения различных судов по одному и тому же делу; использование судов в качестве инструмента **рейдерства**;
- налоговые органы: невзимание налогов в полном объёме; возвращение НДС; вызванная конкурентами проверка и остановка производства;
- правоохранительные органы: возбуждение и прекращение уголовных дел, а также направление их на дополнительное расследование; отсутствие законного наказания за правонарушения различной тяжести;
- лицензирование и регистрация предпринимательской деятельности;
- выдача разрешений на размещение и проведение банковских операций с бюджетными средствами;
- получение кредитов;
- получение экспортных квот;
- конкурсы на закупку товаров/услуг за счёт бюджетных средств;
- строительство и ремонт за счёт бюджетных средств;
- нотариальное удостоверение сделок;
- контроль за соблюдением условий лицензирования;

- надзор за соблюдением правил охоты и рыболовства;
- освобождение от призыва на военную службу в вооружённые силы;
- поступление в государственные высшие учебные заведения (в основном юридической и экономической специализаций);
- государственная регистрация, аттестация и аккредитация негосударственных высших учебных заведений;
- поступление в специализированные общеобразовательные школы и дошкольные воспитательные учреждения;
- прием на службу, позволяющую иметь значительный незаконный доход от должности в государственных и муниципальных учреждениях;
- формирование партийных избирательных списков.

В 2008 году организация Transparency Int опубликовала свой очередной рейтинг состояния коррупции в мире. Россия занимает в нём 143 место из 180 (считая, что 180 это самая коррумпированная) с рейтингом 2,3 балла.

Таблица 1 – Преступления коррупционной направленности

	2009г., тысяч случаев	В % к 2008г.	Справочно 2008г. в % к 2007г.
Преступления против интересов службы в коммерческих и иных организациях, всего	4,4	103,8	90,8
в том числе: злоупотребление полномочиями	2,5	118,6	84,5
коммерческий подкуп	1,7	99,1	95,9
Преступления против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления, всего	46,2	106,1	111,4
в том числе: злоупотребление должностными полномочиями	6,1	100,8	103,5
нецелевое расходование бюджетных средств	0,2	110,2	126,3
нецелевое расходование средств государственных внебюджетных фондов	0,1	107,4	125,3
получение взятки	7,9	110,2	105,1
дача взятки	5,3	98,2	111,5
служебный подлог	19,4	110,9	130,5

Из данной таблицы следует, что экономический кризис только усилил

количество коррупционных преступлений в России.

В целях борьбы с коррупцией в России в декабре 2008 г. Президентом РФ был утверждён Национальный план противодействия коррупции. Вот некоторые из мер борьбы:

1. формирование в обществе нетерпимости к коррупционному поведению;

2. антикоррупционная экспертиза правовых актов и их проектов;

3. предъявление в установленном законом порядке квалификационных требований к гражданам, претендующим на замещение государственных или муниципальных должностей и должностей государственной или муниципальной службы, а также проверка в установленном порядке сведений, представляемых указанными гражданами;

4. установление в качестве основания для увольнения лица, замещающего должность государственной или муниципальной службы, включенную в перечень, установленный нормативными правовыми актами Российской Федерации, с замещаемой должности государственной или муниципальной службы или для применения в отношении его иных мер юридической ответственности непредставления им сведений либо представления заведомо недостоверных или неполных сведений о своих доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера, а также представления заведомо ложных сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера своих супруги (супруга) и несовершеннолетних детей;

5. внедрение в практику кадровой работы федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления правила, в соответствии с которым длительное, безупречное и эффективное исполнение государственным или муниципальным служащим своих должностных обязанностей должно в обязательном порядке учитываться при назначении его на вышестоящую должность, присвоении ему воинского или специального звания, классного чина, дипломатического ранга или при его поощрении;

6. развитие институтов общественного и парламентского контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации о противодействии коррупции.

Судя по Таблице 1 «Преступления коррупционной направленности», вышеперечисленные меры не дали особого результата.

13.04.2010 вышел Указ Президента «О национальной стратегии противодействия коррупции и национальном плане противодействия коррупции на 2010-2011 годы», в котором оговорены следующие меры по профилактике коррупции:

-специальные требования к лицам, претендующим на замещение должностей судей, государственных должностей Российской Федерации и должностей государственной службы, перечень которых определяется

нормативными правовыми актами Российской Федерации, предусматривающие в том числе и контроль над доходами, имуществом и обязательствами имущественного характера указанных лиц;

-развитие института общественного и парламентского контроля за соблюдением антикоррупционного законодательства Российской Федерации;

-совершенствование механизма антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов Российской Федерации;

-возложение на государственных и муниципальных служащих обязанности уведомлять о ставших им известными в связи с выполнением своих должностных обязанностей случаях коррупционных или иных правонарушений, а также привлечение к дисциплинарной и иной ответственности за невыполнение данной обязанности.

Таким образом, борьба с коррупцией в России идет, но не такими темпами, как было бы необходимо. Коррупция до конца не исчезнет, так как всегда у человека будет потребность в легком обогащении, но можно и необходимо регулировать ее размеры. Слишком легко и безнаказанно коррупция внедрилась в нашу страну, а такие слова как «взятка», «служебный подлог» слышатся довольно часто. Но, поскольку коррупция - это не «гаишники» на дорогах, а союз олигархов с крупнейшими госчиновниками, то для борьбы с ней требуется прежде всего, политическая воля на самом верху. Чтобы победить экономику откатов, требуются политические решения.

Если борьбу с коррупцией вести по пути только ужесточения наказания, то она ничего не даст. А если стимулировать честное поведение чиновника и общественное неприятие коррупции, то это может быстро и эффективно сработать. На сегодняшний день коррупция превратилась в реальный тормоз развития экономики. Она мешает развиваться обществу в целом. А, следовательно, и каждому члену общества в том числе.

УДК 336.722.242.1

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА

Моржакова Е.А, Кульгускина Е.Е.

Научный руководитель: Баскакова Т.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Человек на протяжении многих столетий обходился без денег и жил при этом он хорошо. Он пользовался системой, которую мы сегодня называем бартерными сделками. Ситуация изменилась в VIII веке до нашей эры. Именно тогда, появились первые деньги. Они были в форме чеканных

монет. В 1812 году на смену монетам пришли прародители современных бумажных купюр. С тех пор прошло почти 300 лет. Более практичные «пластиковые» деньги, стали постепенно вытеснять уже устаревшие бумажные.

В современном мире за труд предусмотрена определенная цена, а именно заработная плата. Для работника зарплата, это и хлеб и соль, а день выдачи зарплаты - это всегда праздник. Ради зарплаты многие готовы часами стоять в очередях в кассы предприятий, терять свое драгоценное время, опасаясь, что рабочий день закончится, а они сегодня не получат долгожданную «получку». И лишь немногие - те, кто непосредственно из месяца в месяц обеспечивает доставку и выдачу наличных денег своим сотрудникам - знают, насколько этот процесс сложен, трудоемок и небезопасен. Именно поэтому в последние годы мы всё чаще стали обращать внимание на новые технологии, избавляющие нас от ненужных хлопот. Одной из них является выдача заработной платы с использованием информационных технологий в виде пластиковых карт.

Безналичная форма оплаты приобретает все большую популярность. В последнее время количество организаций выдающих заработную плату своим сотрудникам из кассы предприятия становится очень мало, они предпочитают перечислять ее на банковские карточки.

Выплата зарплаты на пластиковые карты — это удобное современное средство расчетов с персоналом по оплате труда, избавляющее компанию от ненужных хлопот и рисков.

Хотя многие и считают, что среднестатистическому россиянину банковские карточки не особо нужны, в России рынок международных платежных карточек пребывает на стадии ускоренного роста, и, по прогнозам специалистов, в ближайшие годы размах работы банков на этом сегменте рынка будет постоянно увеличиваться.

В настоящее время пластиковый бизнес — это: более 1,8 млрд. выпущенных карточек; ежегодный мировой оборот — более 4 трлн. долларов; около 25 млн. торгово-сервисных предприятий, принимающих карты; более 1000 тыс. банкоматов; около миллиона банковских отделений, предоставляющих услуги, связанные с платежными картами.

Если обратиться к цифрам, то по данным Банка России, денежная масса в нашей стране на начало марта 2010 года составила 15,565 трлн. рублей, из них наличные деньги составляли 3 трлн. 950 млрд. рублей, остальное – безналичные, а именно 11 трлн. 615,9 млрд. рублей. Трудно представить огромное количество наличности, которая возится по стране инкассаторами, копится в кассах магазинов, ларьков и банков, хранится в ячейках или под матрасом, суется в виде взяток в конвертах или так же в конвертах выплачивается в виде «черной зарплаты».

Большой объем наличных денег сам по себе не представляет угрозу финансовой безопасности России, хотя и является благодатной основой для функционирования теневой экономики. При этом низкая степень банкизации

страны не позволяет эффективно бороться с этим явлением. Однако под предлогом борьбы с незаконным денежным оборотом государство может еще больше ужесточить контроль над расходами граждан.

Существуют плюсы и минусы как устаревших так и новых принципов организации оплаты труда. Большой объем наличных денег представляет определенную опасность для экономики по следующим причинам:

- большой оборот «налички» мешает осуществлять полноценный сбор налогов;

- не все денежные потоки отслеживаются государством, что, по мнению властей, является угрозой финансовой безопасности;

- считается, что с помощью наличных денег финансируется разного рода криминал, включая международный терроризм.

Единственный способ снизить поток наличности – увеличить количество пользователей карт. Ведь при сохранении относительного показателя абсолютный показатель может при этом вырасти на порядок.

Если обратиться к западной практике, то там давно уже забыли о наличности. Западноевропейское население в основной своей массе совершает покупки с помощью карточек. Это своего рода элемент социального роста, престижа.

Наличностью расплачиваются только работники с очень маленьким окладом. Поэтому служащие фирм вместе с некоторым повышением оплаты труда требуют и начисления заработной платы на карточку, чтобы не смущаться при оплате товара в магазине наличными.

Большинство крупных компаний в Российской Федерации уже пользуются системами зарплатных карточек, большинство государственных учреждений начисляют зарплату своим сотрудникам на карточки Сбербанка.

В областях, где осуществляется даже самое минимальное стимулирование безналичных расчетов, эффект достигается колоссальный. Так, карточные зарплатные проекты стали популярны среди населения крупных городов именно благодаря тому, что держать деньги на карте становится выгоднее, чем в наличной форме и даже на счете «до востребования». В большинстве случаев работодатель оплачивает затраты на ведение карточного счета, а банк, в свою очередь, начисляет на остаток хотя и небольшие (до 1,5), но все-таки проценты.

Система перехода на пластиковые карты имеет целый ряд преимуществ. Начнем с того, что чувствовать себя немного европейцем или американцем многим просто приятно. Ведь у жителей Запада в бумажнике практически не бывает крупных купюр — помимо фотографий родных и мелочи для раздачи чаевых там лежат только пластиковые карты, владельцам карт уже не страшен никакой карманник, так как в случае пропажи карточки легко сразу же позвонить в банк и заблокировать свой счет. Впрочем, преимуществ от перехода на современную систему оплаты труда еще очень много. Рассмотрим некоторые из них:

- снимать деньги, как в рублях, так и в иностранной валюте (при этом

курс конвертации выгоднее, чем в обычных уличных обменных пунктах);

-пополнять содержимое карточки новыми суммами денег, то есть управлять банковским счетом;

-в гораздо более комфортном режиме оплачивать коммунальные и иные платежи (включая кредит);

-использовать карту для расчета за товары и услуги;

-решать проблему депонента, то есть снимать деньги не в строго определенные дни выдачи зарплаты, а в любое удобное время;

-при пересечении границы не декларировать на таможне деньги, хранящиеся на банковской карте;

По результатам исследования проведенного ЦБ, даже в крупных городах страны, распространившиеся в последнее время «зарплатные» пластиковые карточки 90% граждан используют для того, чтобы использовать их два раза в месяц через банкомат и снять все до копейки. И только самые продвинутые с помощью корпоративного «пластика» делают свою жизнь гораздо более комфортной. Для покупок карточки регулярно используют 8-10% имеющего их на руках населения. В развитых странах только 30% операций с карточками связаны с получением, тогда как 70% идут на покупку товаров или услуг.

С введением на предприятии «карточной системы» в процесс расчетов работодателей с сотрудниками сразу встраивается третий игрок в лице банка, предоставляющего данную услугу. От перехода с обычной системы оплаты труда на «пластиковую» однозначно выигрывают банки. В большом плюсе будет и наниматель, который сможет сократить количество бухгалтерских служащих, за счет упрощения процедуры выплаты заработной платы, снизить расходы, связанные с инкассацией наличных денежных средств и отсутствие необходимости депонирования заработной платы и хранения наличных средств в кассе предприятия. Появится возможность выплаты заработной платы работникам в случае отсутствия работника по какой-либо причине. Кроме того, такая форма выплаты заработной платы вписывается в стандарты цивилизованного корпоративного управления.

Но не все так гладко и легко, как кажется на первый взгляд. Самой распространенной проблемой, с которой сталкиваются владельцы зарплатных карт, особенно в провинции, является неразвитость сети банковских автоматов по выдаче денежной наличности. Впрочем, даже если кредитная организация устанавливает аппараты на территории предприятия, это вовсе не гарантирует своевременного и бесперебойного получения денег персоналом. Например, когда банки не слишком ответственно занимается эксплуатацией своего оборудования: вовремя не ремонтируют, не пополняют наличностью, не реагирует оперативно на сбои в системе банкоматов.

Иногда люди против своей воли просто меняют очередь к окошку бухгалтерии на очередь к банкомату. И уже виднеются пробелы, ведь если

мы, обратимся к законодательству, то по общему правилу, сформулированному в ст. 136 ТК РФ, оплата труда должна осуществляться наличными. Это следует из ч. 5 ст. 136 ТК РФ: зарплата выплачивается непосредственно работнику.

Таким образом, по желанию самого работника с обязательным внесением соответствующих изменений в трудовой договор зарплата может выплачиваться в безналичном порядке путем перечисления на счет в банке. Обязательно условие добровольного перехода на безналичную оплату труда. Столь модное веяние добровольно-принудительного перевода работников на безналичную форму оплаты труда является серьезным нарушением трудового законодательства. Причем «попасть» под ответственность можно, даже обложившись письменными согласиями работников. При этом следует иметь в виду, что выбор банка является прерогативой работника. Работодатель не вправе отказать ему в случае наличия письменного заявления о перечислении зарплаты на любой указанный им счет.

Итак, помимо преимуществ, существуют и минусы «карточных получек»:

- из зарплаты вычитают процент за снятие денег в банкомате (к примеру, если в «своем» закончится наличность, машина, принадлежащая другому банку, возьмет приличный процент за предоставленную услугу);

- в случае утраты или повреждения карты не в каждом банке ее восстановят оперативно и бесплатно — порой процесс затягивается на недели;

- у многих еще свежи воспоминания о дефолте 1998 года, когда банки в одночасье заморозили счета миллионов клиентов;

- существует вероятность стать жертвой аферистов, специализирующихся на обмане владельцев пластиковых карт;

- по мнению психологов, возможность расплачиваться по банковским картам за покупки и услуги, а также брать кредиты притупляет у некоторых людей ощущение реальных денежных трат и в конечном итоге приводит к финансовой катастрофе.

Таким образом, можно говорить о том, что безналичная оплата труда есть современное и популярное новшество, с разнообразием преимуществ, но в любой системе имеются плюсы и минусы, которые не являются проблемой, а в ногу со временем постепенно решаются и принимаются соответствующие меры по усовершенствованию систем.

Пластиковые карточки удобны и для работника, и для фирмы. Налицо экономия рабочего времени и безопасность процесса. Да и количество витрин, гордо вещающих о приеме безналичных платежей, неуклонно растет.

«Пластиковая революция» в скором времени чрезвычайно благоприятно скажется на экономической и потребительской грамотности миллионов россиян, ведь получение заработной платы из автомата — это лишь малая часть возможностей, которые открываются для владельцев

банковских карт. Возможно, в ближайшем будущем любой россиянин сможет оплачивать счета, делать покупки, ездить на общественном транспорте и проверять состояние банковского и пенсионного счетов с помощью единой карты, которая станет неким подобием электронного паспорта. Вместо десятка различных карт у жителей страны появится одна единственная, с помощью которой они смогут получать пособия, дотации, компенсации, пенсии и зарплаты.

Переход на безналичную оплату труда - это задача не одного года: в будущем необходимо будет установить банкоматы и терминалы электронных платежей во всех деревнях и населенных пунктах. В свою очередь, это загрузит российскую электронную и прочую сопряченную промышленность, даст мощный импульс к развитию телекоммуникационного рынка, поспособствует начальному IT-образованию миллионов до сих пор по этой части «дремучих» сограждан. Возможно, когда-нибудь, благодаря безналичным оплатам и расчетам наше общество станет хотя бы чуть-чуть честнее и прозрачнее.

УДК 331(075.8):658

ПО КАКОМУ ПУТИ ПОЙТИ, ИСПОЛЬЗУЯ НЕМАТЕРИАЛЬНУЮ МОТИВАЦИЮ ПЕРСОНАЛА

Жиделева А.А.

Научный руководитель: д.т.н, доцент Быстров В.А.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Как известно, основная цель бизнеса это максимизация прибыли. Реальным резервом увеличения прибыли, при достигнутом объеме производства и жесткой конкуренции является повышение цены за счет повышения качества, либо за счет снижения себестоимости продукции. Следовательно, у руководителя есть два пути развития. Первый путь – комплексное совершенствование организации труда, включая его оплату.

Следуя по этому пути, улучшают условия труда, оснащают рабочие места прогрессивными техническими средствами, совершенствуют подбор и обучение кадров, для оптимизации технологического процесса внедряют элементы нормирования, вводят прогрессивные формы разделения и кооперации труда. Конечно, этот путь требует как финансовых затрат, так и серьезных усилий со стороны высшего руководства компании. Снижение себестоимости обычно наступает не сразу, а через какое-то время. Это значит, что в ходе совершенствования организации труда и управления качеством удастся повысить уровень качества продукции, и хотя при этом ее себестоимость и повысилась, но продукция перешла в более высокую ценовую категорию. Возможно, что удалось также увеличить объем

производства. Нередко это приводит к увеличению прибыли и рентабельности производства.

Произойдет снижение нормы времени за счет самообразования и повышения квалификации рабочих. При повышении среднего разряда увеличится производительность труда. Как следствие произойдет снижение нормы времени, а значит и численности персонала.

Методика расчета роста производительности труда основанная на относительной экономии численности работающих за счет влияния отдельных факторов на уровень выработки продукции.

Экономия рабочей силы в связи с изменением трудоемкости продукции (Этп) определяется по формуле:

$$\text{Этп} = \frac{(T_0 - T_1) * V_{пл} * K}{\Phi_{пл} * K_n}, \quad (1)$$

где T_0, T_1 — трудоемкость единицы продукции до и после внедрения мероприятия, нормо-ч.;

$V_{пл}$, — выпуск продукции в плановом периоде, шт.;

K — коэффициент срока действия мероприятия;

$\Phi_{пл}$ — плановый фонд времени одного рабочего, ч.;

K_n — коэффициент выполнения норм выработки.

Явочная численность $\sum \text{ЧП}_{\text{Яв}}$ **основных рабочих** рассчитывается на основе штучной нормы времени $t_{штi}$ по операциям:

$$\sum \text{ЧП}_{\text{Яв}}^{\text{Осн}} = \frac{\sum_{i=1}^m t_{шт.i} \times V_{г.i}}{\Phi_{Н.Р} \times k_{В.Н}}, \quad (2)$$

где $\Phi_{Н.Р} = 2000$ ч — годовой номинальный фонд времени 1 рабочего;

$k_{В.Н} = 1,1 \div 1,15$ — коэффициент выполнения нормы времени.

Относительное высвобождение численности основных рабочих-сдельщиков за счет повышения квалификации, интенсивности труда, приобретения практических навыков (Эк) рассчитывается по формуле:

$$\text{Эк} = \frac{\left(\frac{K_c}{K_n} - 1\right) * \text{Чисх} * U_c}{100}, \quad (3)$$

где K_c — скорректированный средний коэффициент выполнения норм выработки рабочими-сдельщиками в плановом периоде;

K_n — средний коэффициент выполнения норм выработки в плановом периоде;

U_c — удельный вес рабочих-сдельщиков в общей численности работающих в плановом периоде, %.

Второй путь – сокращение затрат труда означает снижение его оплаты. Он существенно проще в исполнении и не требует от менеджеров высокой квалификации в области организации труда. Вступив на этот путь, менеджеры и финансисты стремятся заменить используемый труд более

дешевым, но возникает проблема – более дешевый труд в условиях рынка труда всегда менее качественный [1, С. 7-8].

Поэтому каждый руководитель сам выбирает, по какому пути будет работать и развиваться его компания.

В настоящее время ни у кого не вызывает сомнения, что самым важным ресурсом любой компании являются её сотрудники. Однако далеко не все руководители понимают, как трудно управлять этим ресурсом. От того, насколько эффективным окажется труд сотрудников, зависит успех любой компании. А это может произойти только в случае, если работники заинтересованы в результатах своего труда. Для этого необходимо человека как то мотивировать, побудить к действию. Как известно, мотивация представляет собой совокупность мер, которые побуждают людей к работе, направляют и поддерживают их в достижении определенных целей.

Эксперты в области управления персоналом выделяют следующие виды мотивации:

Материальная – назначение, повышение или понижение оклада, доплаты и надбавки; переменная часть заработка – премии, комиссионные и пр.

Нематериальная – вознаграждение за заслуги, имеющее денежное выражение, но выдаваемое работнику в неденежной форме (путевки, подарочные сертификаты, продукция компании и пр.). В более широком смысле нематериальная мотивация включает в себя также моральные и организационные инструменты мотивации.

Центральное место в системе материального стимулирования занимают формы и системы оплаты труда, тарифные оклады, премиальные системы и дополнительные виды доплат. В большинстве случаев работодатели платят заработную плату чуть больше величины прожиточного минимума трудоспособного населения, при этом, не нарушая Трудового Кодекса РФ. Величина прожиточного минимума в целом по Кемеровской области за второй квартал 2009 года для трудоспособного населения составила 4 656 рублей. Такие показатели установлены Губернатором Кемеровской области Аманом Тулеевым в Постановлении № **307 от 09.07.2009**. Поэтому говорить о том, что работники полностью удовлетворены материально не приходится.

По программе Правительства и Государственной Думы РФ, изложенных в Бюджете РФ на 2008–2010 г.г. планируется довести ЗП^{Опт} ср.мес в промышленности к 2012 г. до 25 000 руб., что потребует пересмотра политики планирования заработной платы. Так, например, часовые тарифные ставки, используемые в настоящее время, действуют еще с советских времен с небольшой лишь индексацией. В современных условиях они компенсируют энергетические затраты рабочего за выполнение планового задания только на 80%, следовательно, рабочий не только не может нормально существовать, но зачастую не доживает до пенсии. (Средний возраст жизни работающего мужчины достигает всего лишь 57–59

лет). Необходимо ввести корректировку $ZP_{\text{ср.мес.}}$ с таким расчетом, чтобы устранить недоплату, и учесть коэффициент расширенного воспроизводства затраченной энергии рабочего [1, С. 19].

При достижении удовлетворенности работников первичными материальными потребностями возникает необходимость в разработке системы нематериального стимулирования. Нематериальная мотивация служит хорошим дополнением к материальной, однако не заменяет ее полностью. Компания должна обеспечить работникам приемлемый (средний по рынку) денежный доход для поддержания ими определенного уровня жизни и комфортные условия труда. Человек, имеющий непогашенный кредит или другие денежные обязательства (например, содержание семьи), вряд ли с восторгом воспримет уменьшение зарплаты в обмен на дополнительные немонетарные блага [2, С. 62].

Поэтому прежде чем работать над созданием на предприятии системы нематериального стимулирования, нужно разобраться, а удовлетворяются ли первичные материальные потребности работника. Система нематериальной мотивации разрабатывается индивидуально для каждой компании и является необходимым дополнением к системе материального стимулирования труда. Более того, система мотивации в компании не может быть универсальной для всех сотрудников. От того, к какой категории относится сотрудник, зависит метод нематериального стимулирования для него. Первым шагом разработки системы дополнительных льгот и нематериальной мотивации является:

1. Проведение социологического исследования. Данное исследование способствует оценке существующей системы оплаты труда, его уровень, справедливость распределения.

2. Разработка и согласование предложений по совершенствованию системы мотивации с руководством.

3. Определение и внедрение новых методов стимулирования труда.

4. Сбор статистических данных по уровню мотивации персонала и оценкам системы стимулирования с последующей разработкой стратегии по развитию мотивации.

5. Изучение опыта зарубежных и отечественных предприятий по оценке мотивации и применению новых методов стимулирования.

В чем же основные причины низкой мотивации труда? На основании многих социологических исследований специалисты в области управления персоналом выделяют следующие причины:

- мотивационные (система оплаты труда работников, недостаточная дифференциация заработной платы, снижение престижа работы).

- организационные (несоответствие количества работников объемам выполняемой работы, режим труда и отдыха).

- условия труда (безопасность труда, устаревшее оборудование). Большинство предприятий работает на оборудовании 3-го поколения, в то время как все развитые страны работают на оборудовании 5-го поколения.

- социальные (обеспечивает сотрудникам гарантии стабильности,

уверенности в завтрашнем дне, предоставление социального пакета, признание работников внутри коллектива).

– взаимоотношение в коллективе (отсутствие взаимодействия между высшим руководством и рабочими, психологический климат в коллективе, отсутствие продвижения по карьерной лестнице, нет возможности профессионального роста и самовыражения).

Зная основные причины низкой мотивации своих сотрудников, руководитель сможет способствовать снижению текучести кадров, несомненно, влиять на приверженность к компании, развивая и совершенствуя корпоративный дух в компании, что приведет к положительным тенденциям на уровне рабочего поведения персонала.

Библиографический список

1. Быстров В.А. Организация и управление производством и персоналом [Текст] : учеб. пособие /В. А. Быстров. СибГИУ. – Новокузнецк, 2010. – 363 с.

2. Шестакова О. Когда почет дороже денег [Текст] / О. Шестакова, С. Круглова // Справочник по управлению персоналом. – 2010. – № 1. – С. 62–69.

УДК 011.18:339

ФАКТОРЫ СТРЕССА РАБОТНИКОВ УГОЛЬНЫХ ШАХТ

Шулепов М.Ю.

Научный руководитель: Булатова В.В.

*Кузбасский государственный технический университет
г. Междуреченск*

Проблема стресса получила научное осознание лишь в последние десятилетия. Основоположником учения о стрессе является канадский ученый Ганс Селье. Под стрессом он понимал неспецифическую реакцию организма на любое предъявленное к нему требование.

В современной литературе термин «стресс» трактуется по-разному:

– сильное неблагоприятное, отрицательно влияющее на организм воздействие;

– сильная неблагоприятная для организма физиологическая или психологическая реакция на действие агрессора;

– сильные, как неблагоприятные, так и благоприятные для организма реакции разного рода;

– неспецифические черты (элементы) физиологических и психологических реакций организма при сильных, экстремальных для него воздействиях, вызывающих интенсивные проявления адаптационной активности.

Если обобщить все понятия, то получается что, стресс – это реакция

организма на внешний раздражитель. При этом он имеет как положительное влияние на человека, это *эустресс* - «стресс, вызванный положительными эмоциями» или «несильный стресс, мобилизующий организм», так и отрицательное, это *дистресс* - негативный тип стресса, с которым организм не в силах справиться, он разрушает здоровье человека и может привести к тяжелым заболеваниям.

Проблема стресса работников угольных шахт является мало изученной. Профессия шахтера является самой опасной в мире, в данной трудовой отрасли часто случаются крупные аварии, которые приводят к гибели людей, при этом стоит отметить, что чаще всего причиной большинства аварий и происшествий на шахте является человеческий фактор. Длительное состояние стресса дезорганизует человека и приводит к разнообразным психоэмоциональным нарушениям (тревожность, депрессия, эмоциональная неустойчивость, гнев, нарушения памяти, бессонница, и др.) находясь в которых, человек не может успешно и адекватно выполнять трудовые функции, что может повлечь за собой и аварии.

Цель работы: Изучение факторов стресса работников угольных шахт.

Гипотеза исследования: Мы предполагаем, что работники угольных шахт испытывают стресс, вследствие следующих факторов:

- Эмоциональное напряжение
- Агрессия
- Стрессогенный стиль управления
- Чувство опасности
- не уверенность в завтрашнем дне (нестабильность заработка)
- невозможность влиять на свою работу.

Теоретический обзор литературы позволяет утверждать, что факторы стресса могут оказывать существенное отрицательное влияние как на эффективность и продуктивность деятельности работников, так и на их здоровье.

В результате исследования были выявлены факторы стресса и разработаны пути предупреждения и преодоления стресса работников угольных шахт. (Таблица 1).

Таблица 1 – Факторы стресса и разработаны пути предупреждения и преодоления стресса работников угольных шахт

Факторы стресса работников угольных шахт	Пути предупреждения и преодоления стресса работников угольных шахт
1. Эмоциональное напряжение	Нужно четко определить систему дисциплинарных взысканий за нарушение правил трудовой дисциплины. Так мы определяем круг ответственности каждого рабочего и уменьшаем возможное появление халатности и недобросовестного отношения к работе.

Продолжение таблицы 1

Факторы стресса работников угольных шахт	Пути предупреждения и преодоления стресса работников угольных шахт
2. Агрессия	<p>Необходимо наладить дружеские отношения в своем коллективе.</p> <p>Более опытные рабочие должны делиться знаниями с более молодыми. Нужно координировать действия разных рабочих смен, чтобы рабочие не старались переделывать даже минимальный объем работы предыдущего звена. Если наладить отношения в коллективе, то и уменьшится чувство агрессии между рабочими, тем самым повысится эффективность их деятельности.</p>
3. Стрессогенный стиль управления	<p>Нужно определить круг деятельности каждого рабочего, исходя из его специальности. Вы обязаны исключить какое-либо давление на своих подчиненных, заставляя их делать работу не по специальности и без оплаты.</p>
4. Чувство опасности	<p>В первую очередь нужно строго следить за исполнением правил техники безопасности. Тем самым мы минимизируем риск происшествий из-за человеческого фактора, по причине которого в большей степени и происходят несчастные случаи.</p>
5. Неуверенность в завтрашнем дне (нестабильность заработка)	<p>Основная причина данной проблемы нам видится в несовершенной системе оплаты труда, которая к настоящему времени сильно устарела и нуждается в модернизации.</p>
6. Невозможность влиять на свою работу	<p>Перед каждой сменой рабочие получают задания на рабочий день. Как хороший управляющий вы обязаны не просто дать ценные указания, а целиком и полностью донести план действий. Для этого нужно использовать двух стороннюю коммуникацию, т.е. дать рабочим возможность переспросить, если что-то не понятно, возможно они могут посоветовать, как правильнее сделать персонал не должен допускать, чтобы его подчиненные шли на смену и имели хотя бы малейшее чувство сомнения в своих действиях.</p>

Выявленные факторы стресса работников угольных шахт полностью подтверждают нашу гипотезу, поставленную в начале исследования. Предлагаемые нами пути предупреждения и преодоления стресса являются актуальными, в связи с выявленными факторами стресса и могут быть использованы, как руководство к действию управляющим персоналом шахты с целью заботы о здоровье шахтеров и повышения эффективности их деятельности, что возможно также позволит снизить и количество несчастных случаев в данной профессиональной сфере.

УДК 330.322:658(075)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРОКА ОКУПАЕМОСТИ ПРИ ОЦЕНКЕ РИСКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Заикина В.Н., Столяр Н.А.

Научный руководитель: д.т.н, доцент Быстров В.А.

Новокузнецкий филиал-институт КемГУ г. Новокузнецк

Под риском реального инвестиционного проекта (ИП) понимается вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери ожидаемого инвестиционного дохода в ситуации неопределенности условий его осуществления [1, С. 45].

Для экономически эффективных проектов должно выполняться следующее условие: сделанные вложения капитала должны окупаться в пределах установленного расчетного периода. Таким образом: **Срок окупаемости (синоним – период возмещения)** – минимальный период времени реализации проекта, в течение которого чистый дисконтированный доход становится положительным [2, С. 214].

В отличие от чистого дисконтированного дохода при помощи срока окупаемости возможна не требующая дополнительных расчетов предварительная оценка чувствительности ключевых оценочных показателей эффективности инвестирования к потенциальным изменениям рыночной конъюнктуры (по сути дела, предварительная оценка инвестиционного риска). Проиллюстрируем эту возможность при помощи графической интерпретации методики определения срока окупаемости (рисунок 1).

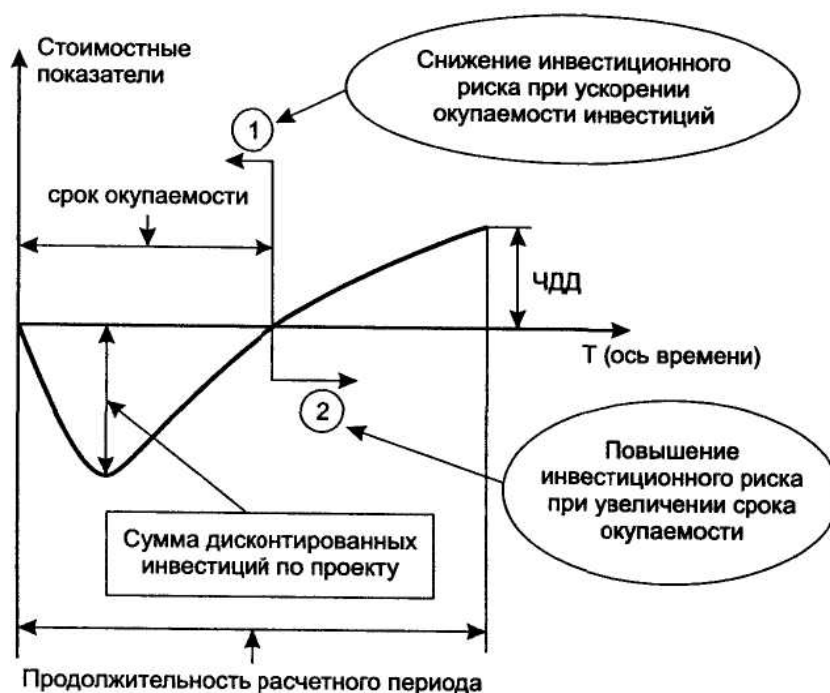


Рисунок 1 – Графическая интерпретация определения срока окупаемости для предварительной оценки инвестиционного риска

На рисунке 1 показано, что по мере ускорения окупаемости инвестиций по проекту (стрелка 1) сокращается соотношение срока окупаемости и продолжительности расчетного периода. Это приводит к увеличению «запаса прочности» принятия решения о целесообразности инвестирования и свидетельствует об уменьшении инвестиционных рисков. При увеличении срока окупаемости (стрелка 2), наоборот, указанное соотношение увеличивается и соответственно растут инвестиционные риски. Этот рост проявляется в том, что критически важный критерий эффективности инвестирования может перестать выполняться при минимальных негативных изменениях доходов и расходов, связанных с осуществлением проекта.

Чем меньше соотношение срока окупаемости и расчетного периода, тем меньше влияние негативных изменений сальдо денежного потока на конечный вывод о целесообразности инвестирования. И наоборот, чем ближе величина срока окупаемости к продолжительности расчетного периода, тем менее устойчивы результаты оценки эффективности ИП, тем меньше у проекта «запас прочности» и тем выше инвестиционные риски.

Использование срока окупаемости для предварительной диагностики инвестиционных рисков представлено на рисунке 2. Следует отметить, что эта область применения рассматриваемого показателя эффективности инвестирования не свойственна ЧДД, по величине которого нельзя сделать даже самую грубую оценку инвестиционного риска. То есть существуют актуальные проблемы инвестиционного анализа, при решении которых показатель срока окупаемости оказывается более значимым, чем ЧДД.

Поэтому срок окупаемости может рассматриваться как полноправный элемент системы ключевых оценочных показателей эффективности ИП.



Рисунок 2 – Использование срока окупаемости для предварительной диагностики инвестиционных рисков [1, С. 218 – 219]

В целом расчеты срока окупаемости позволяют сделать вывод о целесообразности (или нецелесообразности) осуществления инвестиционного проекта, ответить на актуальный вопрос о сроках возврата инвестиций и дают инструментарий предварительной диагностики инвестиционных рисков. К недостаткам этого показателя относятся возможность получения некорректных результатов при его использовании для выбора оптимальных вариантов инвестиционных решений, а также отсутствие информации о денежных поступлениях и выплатах за пределами срока окупаемости [2, С. 219].

Оценку эффективности инвестиционного проекта рекомендуется проводить методом дисконтирования по системе следующих взаимосвязанных показателей:

- чистый доход ЧД;
- чистый дисконтированный доход (ЧДД) или широко используемая за рубежом – чистая приведенная стоимость (NPV);
- индекс доходности (ИД) или индекс прибыльности (PI);
- срок окупаемости (срок возврата единовременных затрат);
- внутренняя норма доходности (ВНД) или внутренняя норма прибыли.

Договорная цена новой продукции $C_{\text{Дог}}^{\text{ИП}}$ и валовая прибыль по ИП

составят:

$$\Pi_{\text{Дог}}^{\text{ИП}} = 102596 \text{ руб.}, \Pi_{\text{Дог.Вал}}^{\text{ИП}} = 92523,493 \text{ тыс. руб./год.}$$

Чистый доход от мероприятий ИП зависит от нераспределенной прибыли и принимается на уровне 16÷20% от валовой прибыли.

$$\text{ЧД} = \Pi_{\text{ВАЛ}}^{\text{ИП}} \times d_{\text{ч.П}} \times d_{\text{чД}} = 92523493 \times 0,199 = 18412,2 \text{ тыс. руб.}$$

При этом только часть прибыли пойдет на реинвестирование, поскольку чистая прибыль распределяется между фирмой, цехом и участком $d_{\text{чД}} = 0,4$ ЧП.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД) – это сумма текущих дисконтированных доходов за весь расчетный период с учетом нормы дохода $E = 0,12$. Высчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=1}^T \frac{\text{ЧД}}{(1 + E)^t} - K^{\text{инв}}.$$

Если $\text{ЧДД} > 0$, следовательно, инвестиционное решение эффективно.

$\text{ЧД} = 18412,2$ тыс.руб., $K_{\text{Востр}}^{\text{ИП}} = 54011,381$ тыс.руб., $E_{\text{нд}} = 0,12$, тогда

$$\text{ЧДД}^{\text{ПРИВ}} = \frac{18412,2}{(1+0,12)^1} + \frac{18412,2}{(1+0,12)^2} + \frac{18412,2}{(1+0,12)^3} + \frac{18412,2}{(1+0,12)^4} - 54011,381 =$$

$$= 16439 + 14678 + 13105 + 11701 (\sum \text{ЧД} = 55923) - 54011,981 = 1912 \text{ тыс. руб.}$$

Срок возврата (срок окупаемости) единовременных затрат $K_{\text{Вос}}^{\text{ИП}}$ определяется периодом от момента инвестирования до переломного момента в динамике ЧДД, т.е. на каком шаге t ЧДД становится положительным.

$$T_{\text{ок}} = T_{\text{цел}} + \frac{\text{ЧД}_{\text{посл}} - \text{ЧДД}}{\text{ЧД}_{\text{посл}}} = 3 + \frac{11701 - 1912}{11701} = 3,84 \text{ года}$$

Расчеты показали, что срок окупаемости ИП составляет 3,84 года. По этому результату видно, что, анализируя по рисунку 2, нашему проекту требуется дополнительный анализ инвестиционных рисков.

Индекс доходности инвестиций представляет собой отношение суммы приведенных доходов $\sum \text{ЧД}$ к приведенным инвестиционным расходам ($K_{\text{Вос}}^{\text{ИП}}$).

$$\text{ИД} = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{\text{ЧД}}{(1 + E)^t}}{K^{\text{инв}}} = 55923 : 54011,381 = 1,035$$

Если $\text{ИД} > 1$, следовательно, ИП эффективен и рекомендуется к применению, если $\text{ИД} < 1$ – проект неэффективен и отклоняется.

Можно сделать вывод, что наш проект эффективен, потому что все показатели оценки эффективности проекта положительного характера. Срок окупаемости показал, что требуется более точный анализ рисков.

Точка (норма) безубыточности – это минимальный размер партии выпускаемой продукции, при котором достигается «нулевая прибыль», т.е. равенство доходов от продаж и издержек производства. Дальнейшее

увеличение объема продаж приводит к появлению прибыли. Точка безубыточности находится графическим и аналитическим способами. Графически точка безубыточности находится на пересечении линий объема продаж и полных издержек производства (в разбивке последних на постоянные и переменные). Аналитически точка безубыточности определяется по формуле

$$H_0 = I_{\text{ПОСТ}} / (C_{\text{ед}} - I_{\text{пер}}),$$

где $H_0 = V_{\text{кр}}$ – точка (норма) безубыточности по объему реализации;

$I_{\text{ПОСТ}}$ – издержки постоянные (капитал организации $K = 57052103$), руб.;

$I_{\text{пер}}$ – удельные переменные издержки ($I_{\text{пер}} = 61524,4$), руб./ед.

$$V_{\text{кр}} = \sum K: (C_{\text{ед}} - C_{\text{пер}}) = 57052103 : (102596 - 61524,4) = 1389 \text{ шт./год.}$$

По графику можно судить, что точка безубыточности находится в точке соответствующей 1389 шт. Видно, что выручка превышает все издержки, прибыль растет. И в точке безубыточности при нулевой прибыли, но нет и убытка. Можно считать, что наш проект эффективен.

Библиографический список

1. Быстров В.А. Эффективность инвестиций в развитие промышленных предприятий [Текст] / В.А. Быстров, Н.И. Новиков, Л.Н. Король, Е.С. Вуцан, Г.В. Новикова / Под ред. В.А. Быстрова – М.: Изд-во СГУ, 2010. – 284 с.

2. Быстров В.А. Экономическая оценка инвестиций [Электронная версия]: учебно-практическое пособие по выполнению курсовых работ/ В.А. Быстров; НФИ ГОУ ВПО «КемГУ». – Новокузнецк, 2010. – 312 с.

УДК 159.923.2

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ СОБСТВЕННОГО ВРЕМЕНИ СТУДЕНТОВ

Арещенко Д.В.

Научный руководитель: Булатова В.В.

*Кузбасский государственный технический университет
г. Междуреченск*

В последнее десятилетие модным стало изучать и заниматься тайм-менеджментом. Многие крупные российские компании тратят на обучение своих сотрудников методам тайм-менеджмента огромные деньги. Под тайм-менеджментом понимается комплексная технология организации собственного времени с целью повышения эффективности деятельности и достижения конкретных целей. Считается, что впервые обособление тайм-менеджмента как отдельного направления в науке и практике управления произошло в Голландии в связи с открытием специальных курсов для служащих и деловых людей. Вскоре той же проблемой занялись

специалисты в Германии, США, Финляндии и других странах.

Теоретический анализ литературы позволяет утверждать, что технология тайм-менеджмента в основном разрабатывается для людей, работающих в сфере менеджмента, при этом каких-либо специальных технологий тайм-менеджмента для студентов практически не существует.

Студент, задумывающийся о своем будущем и сознательно проектирующий это будущее, совершенно иначе относится к учебе. Каждый современный студент, если он хочет быть успешным должен знать чего хочет, уметь ставить цели и добиваться их. Однако перечисленные качества оказываются неэффективными, и проблематично добиться успеха, если студент не умеет правильно организовать свое время. Особенно важно уметь рационально использовать собственное время студентам-экономистам, так как их будущая профессиональная деятельность связана с управлением, где умение планировать, организовывать является важными профессиональными качествами. Поэтому исследование организации студентами собственного времени является актуальным, позволяющим оценить необходимость использования технологии тайм-менеджмента для студентов.

Цель работы: Изучение организации собственного времени студентов

Гипотеза исследования: Мы предполагаем, что студенты не рационально используют собственное время.

Выборку исследования составили студенты экономического факультета КузГТУ (филиала г. Междуреченска), обучающихся на 1-4 курсе в количестве 76 человек.

Методики исследования: авторская анкета.

В результате проведенного исследования мы выявили, что большое количество студентов проводят за компьютером в целях развлечения 5 и более часов времени. В социальной сети всё просто и безлико и студент, находясь, длительное время в сети, общаясь виртуально, отвыкает от простого человеческого общения, становится зависимым от компьютера и самой сети и здесь уже не может идти и речи о рациональном и эффективном использовании времени.

Студенты в большинстве своем не работают (79%), а те, кто работает, в основном успевают при этом хорошо учиться, следовательно, можно сделать вывод, что у студентов много свободного времени и при рациональном и эффективном его использовании можно многое успевать и быть успешным в достижении своих целей.

Приоритетными для студентов являются жизненные сферы – заботы о себе, личного развития и общения, тогда как с домашними делами постоянно возникают трудности. Также стоит отметить, что значительное количество студентов (35%) чаще «не успевают» с учебой, притом, что учеба для студентов является основным видом их деятельности на данный момент. Мы предполагаем, что основная причина неуспеваемости кроется в не умении рационально использовать свое время.

Анализируя ответы студентов, мы заметили интересный парадокс – у 70% есть цель в жизни, 60% студентов спланировали свои шаги по достижению к цели, но при этом 62% студентов спят по 9-10 часов в сутки, а 42% студентов сидят за компьютером в целях развлечения по 4-5 и более часов. Также, если учесть ещё время, проведённое в университете и работу (если студент работает), время на дорогу в университет, завтраки, общение и.т.д, то выходит что времени не на что больше не остается. Таким образом, мы снова приходим к выводу о том, что либо студенты не стремятся к своей цели либо их цели не значимы, в последнем случае вообще можно утверждать об отсутствии целей.

Многие студенты (63%) ответили, что используют свое время рационально, но анализ большинства других представленных ответов на вопросы говорит об обратном, таким образом, многие студенты даже не осознают того, что расходуют свое время бесцельно. На вопрос, где студентам была предоставлена возможность дать определение «эффективному использованию времени» лишь единицы дали чёткий ответ.

Стоит отметить, что 78% студентов ответили, что хотели бы научиться эффективно управлять своим временем, поэтому мы считаем, что было бы актуально, если бы студентам в Вузе преподавали курс «тайм-менеджмента».

Исходя из выше перечисленных данных – организации студентами собственного времени, можно сделать вывод о том, что студенты не рационально используют свое время, таким образом, наша гипотеза подтвердилась. Мы считаем, что помочь в решении данной проблемы может использование технологии тайм-менеджмента, так как она заставляет человека задуматься над своей целью и смыслом в жизни, при этом если цели нет, то существуют специальные приемы тайм-менеджмента, помогающие расставить жизненные приоритеты и поставить цель. Тайм-менеджмент дисциплинирует человека, а дисциплину в данных условиях нашей жизни мы считаем самым важным фактором успешности.

Библиографический список

1. Архангельский Г.А. Тайм-драйв: Как успевать жить и работать – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005. - 240с.
2. Васильченко Ю.Л. Самоучитель по тайм-менеджменту – СПб.: Питер, 2007. - 256с.
3. Калинин К.С. Тайм-менеджмент: Практикум по управлению временем – СПб.: Речь, 2006. -371с.

ВНЕДРЕНИЕ SAP HR (HUMAN RESOURCES) СИСТЕМ В ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КОМПАНИЙ

Мальшакова К.С.

Научный руководитель: Вуцан Е.С.

*Новокузнецкий филиал-институт ГОУ ВПО КемГУ
г. Новокузнецк*

Для решения актуальных проблем управления персоналом рынок информационных технологий предлагает широкий выбор программных продуктов в целях оптимизации бизнес-процессов в компаниях разного уровня организационного развития и разных направлений деятельности. В настоящее время на предприятии ОАО «ОУК «Южкузбассуголь» филиал «Шахта «Есаульская» сложилась достаточно напряженная обстановка: запасы наиболее продуктивных пластов дорабатываются, новое техническое оборудование при всех его новшествах не позволяет повысить добычу угля, напротив, сокращая ее в несколько раз. Данное предприятие попало под неблагоприятную ситуацию экономического кризиса.

В сложившихся условиях необходимо сохранить производственную мощность шахты на запланированном годовой программой уровне, повысить производительность труда и сократить расходы. С целью повышения эффективности реализации данных задач предлагается широкое внедрение в практику производственной и управленческой деятельности программных продуктов.

Программы управления человеческими ресурсами помогают не только эффективно распределять трудовые ресурсы и управлять капиталом, но и являются источником, из которого служащие могут получать сведения как корпоративного, так и индивидуального характера.

Современная автоматизированная система управления персоналом SAP HR (HUMOR RESOURCES), предлагаемая для внедрения в практику ОАО «ОУК «Южкузбассуголь» филиал «Шахта «Есаульская», предназначена для оптимизации работы, в первую очередь, руководства и персонала кадровых служб предприятий (помимо бухгалтерии и некоторых других подразделений) и призвана сыграть большую роль в повышении производительности труда работников предприятия.

Комплекс разработан для использования в рамках единой корпоративной информационной системы, построенной в архитектуре «клиент-сервер» на базе технологий UNIX, Oracle и Microsoft. Основные функциональные возможности комплекса:

- а) хранение штатных расписаний и должностных инструкций организации;
- б) ведение учета вакансий в организации;
- в) учет и хранение личных дел сотрудников организации и

претендентов на вакансии (персональные данные, образование, предыдущие места работы, навыки и умения, знание языков и т. п.);

г) хранение резюме кандидатов на вакансии;

д) учет и хранение результатов оценки кандидатов;

е) формирование отчетов по персоналу, в том числе отчетов по запросу пользователя;

ж) хранение полностью настраиваемой структуры оплаты труда в организации для поддержки принятия решений по стимулированию сотрудников (возможно определение произвольных дополнительных выплат сотрудникам и должностным лицам организации).

Организационные эффекты внедряемого программного продукта:

-сокращении времени принятия решений на всех уровнях управления предприятием;

-повышении качества кадровых решений;

-оперативности подготовки отчетности для органов государственного управления в соответствии с российскими законодательными и нормативными требованиями.

-в свою очередь, влияние экономических эффектов от внедрения HR-модулей позволяет: снизить затраты на управление персоналом; повысить производительность труда персонала; оптимально использовать профессиональные качества конкретного сотрудника предприятия.

Социальный эффект от внедрения SAP HR-модулей состоит в следующем:

-персональном учете пенсионных накоплений сотрудников предприятия;

-ведении полной индивидуальной трудовой истории персонала предприятия;

-подготовке руководящего резерва и продвижении по службе наиболее перспективных сотрудников предприятия.

Статистические данные ОАО филиал «Шахта «Есаульская», подтверждающие необходимость внедрения мероприятий по разработке более эффективного управления трудовыми ресурсами показывают, что на одного работающего в шахтоуправлении специалистами HR – службы ежемесячно будет выполняться в среднем 25 функциональных задач вместо 10 ранее им выполняемых. Таким образом, после установления предложенных программ вся автоматизированная система шахтоуправления сможет работать более быстро, качественно и надежно.

Библиографический список

1. Шекшля С.В. Управление персоналом современной организации/ С.В. Шекшля.- М.: «ДИС», 2007.

2. Интернет: <http://Rambler.Ru> и <http://Yandex.Ru>

ГЕНДЕРНАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ КАК ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

**Трескова Я.В., Шемшура А.А.
Научный руководитель: Баскакова Т.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Гендерная дискриминация означает дискриминацию по признаку пола. Дискриминация по признаку пола (sex discrimination) – это практика, посредством которой одному полу отдается предпочтение по сравнению с другим.

Проблемы гендерной дискриминации при трудоустройстве и увольнении, право женщин на справедливую и равную оплату труда за равноценный труд по сравнению с мужчинами, создание благоприятных условий труда с учетом репродуктивной функции женщин, а также экономических и социальных гарантий для успешного сочетания профессиональных и семейных обязанностей остаются неизменно актуальными во всем мире. Наряду с проблемами внутрисемейного потребления и распределения функций важной областью либеральной экономической теории, затрагивающей гендерные проблемы, является экономика труда. Центральным для описания проблемы гендерного неравенства в области занятости является понятие дискриминации.

Статья 1 Конвенции ООН о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин определяет дискриминацию как «любое разграничение, изоляцию или запрет, основанные на половых различиях, которые имеют своим результатом или целью ограничить или аннулировать признание, соблюдение или реализацию человеческих прав и фундаментальных свобод женщин в политической, экономической, социальной, культурной, гражданской или любой другой сфере, независимо от семейного положения, на основе равноправия мужчин и женщин».

Различают две формы дискриминации в области занятости: дискриминацию по заработной плате, когда за равноценный труд мужчины и женщины получают неравное вознаграждение (Таблица 1); профессиональную сегрегацию, когда женщины имеют по сравнению с мужчинами неравный доступ к получению престижных профессий и должностей (предполагающих и более высокий уровень оплаты труда).

В рамках либеральной экономической школы феномен дискриминации находит различные объяснения. Основными из них являются:

1) дискриминация на уровне предпочтений (дискриминация женщин со стороны работодателя, потребителя либо коллег);

2) статистическая дискриминация, основанная на «статистическом предубеждении» работодателей, распространяющих на отдельных женщин свойства и характеристики, которые они считают присущими всем

представительницам данного пола;

3) дискриминация, обусловленная монопольной структурой рынка труда.

Таблица 1 – Отношение заработной платы женщин к заработной плате мужчин по обследованным видам экономической деятельности

	октябрь 2007, %	октябрь 2009, %
Всего по обследованным видам экономической деятельности	60,7	63,1
Добыча полезных ископаемых	70,2	75,9
Обрабатывающие производства	67,1	67,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	80,0	81,2
Строительство	77,0	79,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	68,4	68,6
Гостиницы и рестораны	75,4	72,9
Транспорт и связь	70,5	70,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	76,9	79,1
Научные исследования и разработки	69,3	69,6
Образование	87,1	89,3
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	84,6	85,1
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	65,2	63,5

На первом месте в списке причин, объясняющих открытую дискриминацию по признаку пола, на рынке труда стоят предубеждения работодателей, самих наемных работников и потребителей. Дискриминация со стороны работодателя в основных своих чертах предполагает, что часть работодателей имеет склонность к дискриминации, то есть предубеждение против найма на работу тех или иных демографических или этнических групп работников. Работодатель готов платить за свои «убеждения», предлагая повышенную зарплату тем группам работников, которые ему симпатичны. Чем больше работодатель склонен к дискриминации по признаку пола, тем больше будут различия в заработной плате мужчин и женщин на его фирме (Таблица 2).

Таблица 2 – Данные о предлагаемой работодателем зарплате (руб.)

	Всего	Москва	Самара	Кемерово
Средняя з/п (нижний уровень)	15272	21089	10937	11475
Средняя з/п (верхний уровень)	20834	29192	13263	17460
З/п мужчины	16536- 23350	22248- 34223	10748- 10921	15188- 29133
З/п женщины	14955- 19083	18477- 22604	9400- 9444	11641- 18333

Дискриминация со стороны потребителя обычно возникает в тех сферах занятости, где высока частота и интенсивность контактов с потребителем, который предпочитает быть обслуженным работником, принадлежащим к определенной гендерной или этнической группе. Если женщины пытаются найти работу по тем профессиям или должностям, где они являются объектом дискриминации со стороны потребителей, то им приходится соглашаться на более низкую заработную плату, поскольку при равных условиях фирмы будут нанимать мужскую рабочую силу. Этот вид дискриминации рассматривается как главная причина профессиональной сегрегации по признаку пола.

Дискриминация со стороны работника возникает, когда некоторые группы работников избегают в процессе труда вступать в отношения с представителями иного пола. Проявлением дискриминации такого типа может быть ситуация, когда мужчины отказываются поступать на работу, где их непосредственным начальником будет женщина, либо вообще в те фирмы, где женщины занимают престижные должности. Если фирма заинтересована в привлечении работников-мужчин с гендерными предубеждениями, то она будет вынуждена вводить дифференцированные по полу ставки оплаты труда и фактически платить мужчинам дополнительную «премию» за «половую принадлежность».

Во всех трех случаях наиболее спорный вопрос связан с тем, что же позволяет фирмам, проводящим тот или иной вид дискриминации на уровне предпочтений, выжить в рыночной среде, если они вынуждены переплачивать своим работникам? При дискриминации со стороны работодателя этот парадокс может быть объяснен тем, что в таких отраслях цены или прибыли регулируются государством. Тогда фирмы могут частично перекладывать издержки на потребителей, особенно, если рынок данного товара достаточно монополизирован. При дискриминации со стороны потребителя фирмы также перекладывают свои дополнительные издержки на потребителя, который принимает подобный подход, если доля этих расходов в его бюджете относительно невелика. В данном случае небольшое повышение цены не приводит к изменению потребительских предпочтений. Наконец, при дискриминации со стороны работников выживание фирм, проводящих этот вид дискриминации, объясняют тем, что лояльность и стабильная производительность работников стоят дороже, чем небольшая доплата к заработной плате мужчинам.

Статистическая дискриминация. Суть этого типа дискриминации состоит в том, что, принимая решения о найме, работодатель пытается прогнозировать вероятную производительность кандидатов на должность по некоторым косвенным признакам (образование, опыт, возраст, пол, результаты тестов, рекомендации с прошлого места работы и т.д.). Если работодатель считает, что женщины представляют меньшую ценность для фирмы, чем мужчины, он будет систематически отдавать предпочтение мужчинам независимо от Индивидуальных профессиональных и семейных

характеристик конкретного кандидата. (Таблица 3)

Таблица 3 – Доля объявлений, содержащих ограничения (в %)

	Всего	Москва	Самара	Кемерово
Полу	29	36	33	17
В тч нужен мужчина	56	48	64	62
В тч нужна женщина	44	52	36	38
Возрасту	44	59	44	25
В тч нижняя граница возраста	23	23	23	24
В тч верхняя граница возраста	41	42	42	39
Месту проживания	8	20	2	1
Наличию детей	0,1	-	0,1	0,1
Гражданству	8	21	0,2	-
Стаж работы	19	29	17	10
Внешнему виду, физическим данным	2	3	1	2

Дискриминация вследствие монопольной структуры рынка труда. Согласно этой трактовке, рынок труда не является конкурентным, и на нем действуют монопольные силы, а пол или раса выступает критерием разделения рабочей силы на группы, не конкурирующие между собой. Отсутствие конкуренции в данном случае вытекает из концепции двойственного рынка труда (*duallabor market*), согласно которой рынок труда состоит из двух принципиально различных секторов - первичного и вторичного.

Рабочие места в первичном секторе характеризуются высокой зарплатой, стабильной занятостью, хорошими условиями труда и наличием перспектив продвижения. Напротив, работа во вторичном секторе связана с низким уровнем оплаты труда, нестабильной занятостью, отсутствием перспектив служебного роста, плохими условиями труда. Накопленный человеческий капитал реализуется только в первичном секторе, что подтверждают и эмпирические данные: в этом секторе прослеживается устойчивая корреляция между образованием/квалификацией и заработной платой. Во вторичном секторе наблюдается обратная ситуация: ставки зарплаты не зависят от образования и квалификации.

Рассматривая проблему дискриминации женщин на рынке труда, феминистки подчеркивают, что принципиальное значение для достижения большего равенства полов имеют изменение системы предпочтений и отказ от предубеждений в отношении тех или иных групп работников. Однако неоклассический подход неизменно исходит из посылки об устойчивости базовой системы предпочтений, что фактически делает проблему ликвидации дискриминации неразрешимой.

Существующая система мер по обеспечению и защите прав женщин в значительной степени не соответствует нынешним экономическим реалиям и на практике трудно выполнима, поскольку практически отсутствуют

механизмы, расширяющие возможности привлечения к ответственности за дискриминационные действия в отношении женщин. Судебная система перегружена, пространство действий профсоюзов сузилось, поэтому все трудящиеся и, в первую очередь, женщины зачастую бессильны перед произволом нанимателя. Препятствием на пути реализации трудовых прав и гарантий женщин является также низкий уровень правовой культуры как нанимателей, так и самих работников.

Государственная гендерная стратегия должна рассматриваться как стратегия осуществления целей и задач, закрепленных в Конституции Российской Федерации и в ратифицированных Российской Федерацией важнейших международных документах, в которых зафиксированы принципы гендерного равенства. Среди этих документов - Конвенция о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин, Декларация и Программа действий Всемирной Конференции по правам человека, Декларация и Платформа действий Всемирной Конференции по улучшению положения женщин, Итоговые документы Генеральной Ассамблеи ООН.

Реализация положений Стратегии предполагает разработку планов действий на федеральном, региональном и отраслевом уровнях, а также разработку и реализацию мер государственной поддержки научных, образовательных и иных проектов в области гендерной политики. Конкретизация положений настоящего документа применительно к отдельным сферам деятельности общества и государства и особенностям проведения государственной политики по различным субъектам Российской Федерации может быть осуществлена при разработке программ развития субъектов Российской Федерации. Осуществление Стратегии должно быть обеспечено обоснованным финансированием.

В число приоритетных задач на период до 2020 г. входят:

- разработка Национального плана действий по осуществлению Стратегии на период до 2012-2015 гг.;
- подготовка пакета предложений по перспективному плану законотворческой деятельности в области гендерной политики;
- проведение гендерной экспертизы отраслевых стратегий, концепций и доктрин и подготовка предложений по коррекции осуществляемых планов;
- создание организационных структур на федеральном уровне, имеющих необходимые полномочия для координации работы в рамках осуществления Стратегии;
- разработка и проведение информационной кампании по популяризации идей гендерного равенства в России и положений Стратегии.

Таким образом, гендерная дискриминация это явление, требующее усилий законодательной власти, а также сознательных действий граждан и работодателей.

ВЛИЯНИЕ ВНУТРЕННЕЙ НОРМЫ ДОХОДНОСТИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ОЦЕНКУ ИНВЕСТИЦИЙ

Атаманова С.А., Мельникова Е.С.

Научный руководитель: д.т.н., доцент Быстров В.А.

*Новокузнецкий филиал-институт КемГУ
г. Новокузнецк*

Важным элементом инвестиционного анализа является оценка эффективности инвестиционных проектов (ИП). Проблема приобретает особую актуальность при выборе наиболее привлекательного, с точки зрения доходности, проекта по сравнению с другими инвестиционными предложениями. Данный процесс подразумевает одновременно возможности нейтрализации рисков, неизбежно связанных с предпринимаемыми вложениями. Одним из ключевых оценочных показателей является внутренняя норма доходности. Внутренняя норма доходности (часто используемые синонимы – внутренняя норма рентабельности, внутренняя норма прибыли) – норма дисконтирования, обращающая в нуль величину чистого дисконтированного дохода. Она отражает размер дохода в расчете на единицу инвестиций, вложенных в реализацию проекта. Внутренняя норма доходности $E_{внд}$ рассчитывается как корень следующего уравнения:

$$\sum_{t=0}^{T_p} \frac{(R_t - Z'_t)}{(1 + E_{вн})^t} = \frac{\sum_{t=0}^{T_p} K_t}{(1 + E_{вн})^t}, \quad (1)$$

где $E_{внд}$ – внутренняя норма доходности.

Если определенная из уравнения (1) величина внутренней нормы доходности превышает требуемую инвестором минимально допустимую норму дохода на вложенный капитал (т. е. норму дисконтирования), то реализация проекта признается целесообразной. В противном случае если $E_{внд} < E$, то либо у инвестора есть более выгодные альтернативы вложения капитала, либо капитал, привлекаемый для реализации проекта, обходится ему слишком дорого (стоимость капитала превышает доходность инвестирования). И в том, и в другом случаях от реализации проекта следует отказаться. Решение уравнения (1) достигается на основе использования метода последовательных приближений в тех случаях, когда инвестиции осуществляются вначале расчетного периода прогнозирования динамики потоков денежных средств.

Необходимые денежные средства на внедрение инвестиционного проекта по установке автоматической линии формируется из необходимого капитала на основные фонды, на оборотные средства предприятия, связанные с заменой материала, на формирование фонда оплаты труда и мероприятий формирования спроса и стимулирования сбыта – ФОССТИС,

т.е. востребованного капитала:

$$K_{\text{Востр}}^{\text{ИП}} = K_{\text{ОФ}}^{\text{ИП}} + K_{\text{ОС}}^{\text{ИП}} + K_{\text{ФОТ}}^{\text{ИП}} + K_{\text{ФОССТИС}}^{\text{ИП}}. \quad (2)$$

где $K_{\text{ФОССТИС}}^{\text{ИП}}$ – востребованный капитал на мероприятия ФОССТИС – формируется за счет 10÷12 % отчислений от прибыли.

$$K_{\text{ФОССТИС}}^{\text{ИП}} = \Pi_{\text{ВАЛ}}^{\text{ИП}} \times 0,12 = 94\,652\,594 \times 0,12 = 11\,358\,311 \text{ руб.}$$

$$K_{\text{Востр}}^{\text{ИП}} = 18944772 + 20588659 + 3744924 + 11358311 = 54636916 \text{ руб.}$$

Структура инвестиционных средств предприятия является важным показателем его финансовой активности. Классической формой самофинансирования являются собственные средства предприятия в виде части нераспределенной прибыли – ФРП^{ИП} и фонда амортизации, которые дополняются ДЭА_{кц} – дополнительной эмиссией ценных бумаг (акций), госсубсидиями и спонсорскими взносами, а также поступлениями от выбывшего оборудования ОФ^{Выб_{об}} и продажи старых материальных запасов, оставшихся на складе ОС^{Высв}.

Таким образом, собственные средства организации на реинвестирование, составят,

$$K_{\text{Соб}}^{\text{ИП}} = \text{ФРП}^{\text{ИП}} + \sum A_{\text{Г}}^{\text{Об}} + \text{ОФ}^{\text{Выб}_{\text{об}}} + \text{ОС}^{\text{Высв}} + \text{ГС} + C_{\text{п.Взн}} + \text{ДЭА}_{\text{кц}}, \quad (3)$$

где ГС – государственные субсидии для предприятий, принимающих участие в выполнении приоритетных национальных программ;

$C_{\text{п.Взн}}$ – спонсорские взносы партнеров по бизнесу, заинтересованных в развитии данного предприятия (например, поставщики и потребители);

$$K_{\text{Соб}}^{\text{ИП}} = 20621,8 + 3516,5 + 4835,5 + 3876,1 + 6000 + 2000 = 40849,9 \text{ руб.}$$

Заемные средства определяются как разность между суммарным капиталом, необходимым на инвестиционный проект $K_{\text{Востр}}^{\text{ИП}}$, за вычетом собственных средств организации на реинвестирование $K_{\text{Соб}}^{\text{ИП}}$.

Следовательно, заемные средства на инвестирование ИП составят:

$$K_{\text{Заем}}^{\text{ИП}} = K_{\text{Востр}}^{\text{ИП}} - K_{\text{Соб}}^{\text{ИП}} = 54\,636\,916 - 40\,849\,827 = 13\,787\,089 \text{ руб.}$$

Расчеты показали, что на ИП потребуется заемных средств на сумму 13787089 руб. Основным показателем уровня самофинансирования является коэффициент самофинансирования (K_c), который определяется:

$$K_c = \frac{C_c}{B_a + P_c + Z_c} = \frac{K_{\text{Соб}}^{\text{ИП}}}{\sum K_{\text{Востр}}^{\text{ИП}}} = \frac{40849827}{54636916} = 0,706$$

где $C_c = K_{\text{Соб}}^{\text{ИП}}$ – собственные средства предприятия;

B_a – бюджетные ассигнования,

P_c – привлеченные средства;

Z_c – заемные средства.

Уровень самофинансирования считается высоким, т. к. удельный вес собственных источников инвестиций превышает 60 % общего объема финансирования ИП, но меньше 0,9, что установлено министерством

финансов РФ с целью обеспечения развития банковской системы.

Оценку эффективности ИП рекомендуется начать с определения чистого дохода, который определяется как разность между полученными результатами (выручкой) R_t и затратами Z_t за соответствующий период, руб.

$ЧД = (R_t - Z_t) - ОП$; за период искомого шага t расчетного периода.

где R_t – выручка от реализации товарной продукции, руб.;

Z_t – затраты на производство готовой товарной продукции, руб.

ОП – обязательные платежи, включая налоги, банковские платежи.

Как показали расчеты, валовая прибыль $\Pi_{\text{Дог.Вал}}^{\text{ИП}} = 91652594$ руб./год.

Чистый доход от мероприятий ИП зависит от нераспределенной прибыли и принимается на уровне $16 \div 20\%$ от валовой прибыли.

$ЧД = \Pi_{\text{ВАЛ}}^{\text{ИП}} \times d_{\text{ч.П}} \times d_{\text{чД}} = 91\,652\,594 \times 0,5 \times 0,4 = 18\,330\,519$ руб.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД) – это сумма текущих дисконтированных доходов за весь расчетный период с учетом $E_{\text{НД}} = 0,12$.

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=1}^T \frac{\text{ЧД}}{(1+E)^t} - \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{(1+E)^t} \quad (4)$$

Если $\text{ЧДД} > 0$, следовательно, инвестиционное решение эффективно.

$\text{ЧД} = 18330519$ руб., $K_{\text{Востр}}^{\text{ИП}} = 54636519$ руб., $E_{\text{НД}} = 0,12$, тогда

$$\text{ЧДД} = \frac{18330519}{(1+0,12)^1} + \frac{18330519}{(1+0,12)^2} + \frac{18330519}{(1+0,12)^3} + \frac{18330519}{(1+0,12)^4} - 54636519 = 1039671 \text{ руб.}$$

Метод внутренней нормы доходности выявляет ту норму дисконта $E_{\text{ВНД}}$, при которой величина приведенных $\sum \text{ЧД}$ равна величине приведенных $K^{\text{ИНВ}}$. Внутренняя норма доходности инвестиций $E_{\text{ВНД}}$ находится из выражения (5):

$$E_{\text{ВНД}} = E_1 + \frac{\text{ЧДД}^{\text{П}} (E_2 - E_1)}{\text{ЧДД}^{\text{П}} + \text{ЧДД}^{\text{О}}} \quad (5)$$

Внутренняя норма дохода характеризует уровень доходности инвестиций при условии полного покрытия всех расходов по проекту за счет доходов. Результат, полученный по формуле (5) может быть больше 0, меньше 0 и равно 0. В случае, если результат больше 0, следовательно, норму дисконта $E_{\text{ВНД}}$ необходимо повысить; если результат меньше 0, следовательно, норму дисконта $E_{\text{ВНД}}$ необходимо понизить, если результат равен 0, следовательно, норма дисконта $E_{\text{ВНД}}$ соответствует ИП. Таким образом, $E_{\text{ВНД}}$ находится методом перебора.

а) Повышают ставку до следующей величины, например, $E_{\text{ВНД}} = 0,125$.

$$\text{ЧДД}^{\text{Пр}} = \frac{18330519}{(1+0,125)^1} + \frac{18330519}{(1+0,125)^2} + \frac{18330519}{(1+0,125)^3} + \frac{18330519}{(1+0,125)^4} - 54636519 = 458411$$

б) Повышают ставку до следующей величины, например, $E_{\text{ВНД}} = 0,135$.

$$\text{ЧДД}^{\text{Пр}} = \frac{18330519}{(1+0,135)^1} + \frac{18330519}{(1+0,135)^2} + \frac{18330519}{(1+0,135)^3} + \frac{18330519}{(1+0,135)^4} - 54636519 = -674533$$

Внутренняя норма доходности инвестиций определяется по формуле линейной интерполяции ближайших положительного $\text{ЧДД}^{\text{П}}$ и отрицательного $\text{ЧДД}^{\text{О}}$, рассчитанных для разных ставок дисконтирования:

$$\text{ЧДД}^{\text{П}}_{E=0,125} = +458411 \text{ руб.}; \quad \text{ЧДД}^{\text{О}}_{E=0,135} = -674533 \text{ руб.}$$

$$E_{\text{ВНД}} = 0,125 + \frac{458411 \times (0,135 - 0,125)}{458411 + 674533} = 0,129$$

Таким образом, ИП экономически выгоден и технически целесообразен.

В заключение, можно сказать, что реальным недостатком внутренней нормы доходности является сложность ее использования в случаях, если уравнение (1) имеет несколько корней или норма дисконтирования является переменной величиной в течение расчетного периода.

В целом внутренняя норма доходности является важным, но вместе с тем не основным показателем эффективности инвестиций. Ее основной областью применения является сопоставление целесообразности осуществления реальных или финансовых инвестиций (при условии корректности принятия допущения о неизменной доходности инвестирования на рынке ценных бумаг в течение рассматриваемого периода времени).

Выводы. Нельзя также сбрасывать со счетов и позитивное психологическое воздействие информации о величине внутренней нормы доходности на инвестора, получающего в результате ее определения ответ на «вечный» вопрос о величине отдачи на единицу авансированного капитала. Возможно и использование внутренней нормы доходности для оценки «запаса прочности» результатов обоснования эффективности ИП. Так, по аналогии со сроком окупаемости в случае попадания $E_{\text{ВН}}$ в интервал $E < E_{\text{ВН}} < 1,1 \times E$ может быть сделан вывод о незначительном «запасе прочности» проекта по эффективности и необходимости более тщательной оценки инвестиционных рисков.

Библиографический список

1. Быстров В.А. Эффективность инвестиций в развитие промышленных предприятий [Текст] / В.А. Быстров, Н.И. Новиков, Л.Н. Король, Е.С. Вуцан, Г.В. Новикова / Под ред. В.А. Быстрова – М.: Изд-во СГУ, 2010. – 284 с.
2. Марголин А.М. Экономическая оценка инвестиционных проектов [Текст]: Учебник для вузов / А.М. Марголин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 367 с. – (Высшее образование).

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ООО «ЕВРАЗТЕХНИКА»

Мамаева Я.С.

Научный руководитель: Вуцан Е.С.

*Новокузнецкий филиал-институт ГОУ ВПО КемГУ
г. Новокузнецк*

В работе рассмотрены вопросы улучшения использования трудовых ресурсов на предприятии малого бизнеса – ООО «Евразтехника»

Для построения эффективной системы формирования персонала в современных условиях прежде всего важно понять ее место в общей системе управления человеческими ресурсами организации. Отбор персонала не является изолированной функцией, представляющей самостоятельную ценность; он должен быть взаимоувязан со всеми другими функциями управления персоналом, чтобы не превратиться в самоцель, которая осуществляется в ущерб другим формам работы с персоналом.[1, С.4]

Поиск и отбор персонала, являясь ключевым элементом политики персонала ООО «Евразтехника», тесно увязан с основными направлениями работы в сфере управления персоналом предприятия:

1. Поиск и отбор персонала не рассматривается как просто нахождение подходящего человека для выполнения конкретной работы. Поиск и отбор увязывается с общим контекстом плана по персоналу и со всеми существующими программами, реализуемыми в сфере управления персоналом ООО «Евразтехника».

2. Принимается во внимание не только уровень профессиональной компетентности кандидатов, но и что не менее важно - то, как новые работники будут вписываться в культурную и социальную структуру организации. Считается, что организация больше потеряет, чем приобретет, если наймет на работу технически грамотного человека, но не способного устанавливать хорошие взаимоотношения с товарищами по работе, с клиентами или поставщиками, или подрывающего установленные нормы и порядки.

3. В ООО «Евразтехника» осуществляется полный учет всех требований трудового законодательства и обеспечение справедливого подхода ко всем кандидатам и претендентам на должность.

Руководителями компании разработан план использования трудовых ресурсов на перспективу. Исходя из данного документа подбор работников, на которых будут распространяться гарантии занятости, должен осуществляться тщательно и на конкурсной основе.

Расходы на подготовку и повышение квалификации работников должны рассматриваться как долгосрочные инвестиции. Что хорошо просматривается в ООО «ЕвразТехника», т.к. предприятие регулярно

направляет своих работников на различные курсы с целью повышения квалификации, с учетом образования, стажа и других особенностей того или иного работника.

Подготовка новых рабочих осуществляется на предприятии по индивидуальной, групповой и курсовой формам обучения, включающей не только производственное обучение, но и изучение теоретического курса в объеме, обеспечивающем освоение профессиональных навыков начальной квалификации, необходимых в условиях механизированного и автоматизированного производства. Сроки такого обучения составляют 3 месяца в зависимости от сложности профессии и специальности. Заканчивается обучение сдачей квалификационного экзамена и присвоением рабочему определенного тарифного разряда.

Данное предприятие вкладывает в обучение своих работников немалые суммы. В связи с этим может возникнуть первая рекомендация – провести работу с персоналом по вопросу, самообучения или же каких либо обязательств перед предприятием за их подготовку, переподготовку или обучение.

Ещё одним пунктом рекомендаций по улучшению использования персонала может служить рассмотрение более расширенного списка поощрений работников, так как материальное стимулирование, играет одну из главных ролей в повышении работоспособности, а значит и для улучшения эффективности работы всего предприятия.

Также возможно введение и использование так называемых оценочных листов, в которых могут быть указаны те или иные критерии оценки работы персонала (естественно с учетом степени квалификации и специализации). Работник должен будет указывать определенное количество баллов за ту или иную категорию проделанной им работы. Затем выбранная оценочная комиссия, путем совещания и подсчет баллов сможет сделать вывод о проценте материального или нематериального стимулирования того или иного работника. Тем самым персонал будет заинтересован в повышении эффективности своей работы и работы всего предприятия в целом.

Целями совершенствования системы управления персоналом предприятия ООО «ЕвразТехника» являются:

- повышение конкурентоспособности предприятия в рыночных условиях;
- повышение эффективности производства и труда, в частности достижение максимальной прибыли;
- обеспечение высокой социальной эффективности функционирования коллектива.

Успешное выполнение поставленных целей требует решения таких задач, как:

- достижение обоснованного соотношения между организационно-технической структурой производственного потенциала и структурой трудового потенциала;

– полное и эффективное использование потенциала работника и производственного коллектива в целом;

– обеспечение условий для высокопроизводительного труда, высокого уровня его организованности, мотивированности, самодисциплины, выработка у работника привычки к взаимодействию и сотрудничеству;

– закрепление работника на предприятии, формирование стабильного коллектива как условие окупаемости средств, затрачиваемых на рабочую силу (привлечение, развитие персонала);

– обеспечение реализации желаний, потребностей и интересов работников в отношении содержания труда, условий труда, вида занятости, возможности профессионально-квалификационного и должностного продвижениям т.п.;

– согласование производственной и социальных задач (балансирование интересов предприятия и интересов работников, экономической и социальной эффективности);

– повышение эффективности управления персоналом, достижение целей управления при сокращении издержек на рабочую силу.

Таким образом, управление персоналом в ООО «ЕвразТехника» направлено на достижение эффективности деятельности предприятия и справедливости во взаимодействиях между работниками.

Библиографический список

1. Хекхаузен, Х. Мотивация и деятельность Т. 2 [Текст] / Х. Хекхаузен. - М.: ИНФРА-М, 2003.

УДК 622.6

ТРУД, БОГАТСТВО И СОЦИАЛЬНЫЙ СТАТУС КАК СПОСОБЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ИСКЛЮЧЕНИЯ

Гриневальд Л.А., Лапшина А.В.

Научный руководитель: Баскакова Т.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Труд, богатство, социальный статус являются неразделимыми понятиями, так как одно вытекает из другого. Это скорее экономические категории, нежели философские. Ведь теперь человек является не просто рабом, «работягой», который неустанно трудится на благо своей семьи, не взирая на условия труда. Сейчас для работающего человека основными аспектами его труда являются в первую очередь, конечно же, размер оклада, затем немаловажными факторами представляются комфортность труда, психологические условия, будь то обстановка в коллективе или отношение с

начальством. В труде человек получает возможность творческой самореализации, и тем самым он развивается, расширяются границы для свободного выбора. Выбирая, человек формирует свое хозяйство, приспособляясь к обстоятельствам бытия, будучи способным к их преодолению.

Труд человека предоставляет возможность обогащения, за счет продажи своих способностей. Труд является формой реализации духа, поэтому именно в труде самореализуется человек. А возможность обогащения, не только материального, но и духовного, в свою очередь предоставляет возможность продвижения человека по социальной лестнице и повышения социального статуса.

У каждого человека существует определенная траектория, так называемый тренд, по которому он следует в течение своего жизненного пути. Эта траектория представляет собой лестницу, по которой человек может идти как по восходящей, так и по нисходящей линии, а направление этой линии зависит от трех основных факторов: труда, богатства и социального статуса.

Занимаясь трудовой деятельностью, человек уже заведомо стремится улучшить свое положение в обществе, повысить социальный статус.

Богатство – это денежная сумма, на которую стоит все то, чем владеет человек. Оно делится на два вида: материальное и духовное. Материальное богатство – это ценности в вещественной форме, в виде имущества, товаров, предметов, а духовное – это объективная ценность, т.е. действительная и полезная для души вне зависимости от нашего к ней отношения.

Богатство невозможно представить без труда, так как оно является продуктом совокупного труда всех сфер производства, представителей различных видов труда и профессии.

Социальный статус – это соотносительное положение индивида или группы в социальной системе, определяемое по ряду признаков, специфичных для данной системы.

Каждый человек включен во множество социальных институтов, взаимодействуя с другими людьми по различному поводу, выполняя каждый раз различные функции.

Современные научные искания в области проблемы социальных статусов и исключения из них спровоцировали проведение исследований, охватывающих разнообразие подходов к данной тематике.

Первый доклад о бедности и «социальном исключении» в Европейском союзе, подготовленный на основе «лакенских индикаторов», был представлен Евростатом в апреле 2003 года. Индикаторы рассчитывались по материалам Европейского панельного обследования домохозяйств и отдельных лиц, входящих в репрезентативную выборку, по стандартизированной анкете, содержащей вопросы о доходах, здоровье, образовании, жилищных условиях, занятости и демографических характеристиках опрашиваемых. Выборка строится на лонгитюдной основе:

одни и те же люди и домохозяйства опрашиваются несколько лет подряд.

Таким образом, выделяются следующие потенциальные причины исключения из общества – бедность, бездомность, безработица.

Существенные изменения в соотношении социального статуса и материального благосостояния вносит эпоха всеобщего товарного производства. Теперь уже преемственность не сословная, а преимущественно имущественная определяет место человека в социальной иерархии. Однако, в условиях, когда частная собственность на основные средства производства гармонирует с господством товарно-денежных отношений, следовательно, когда товарное производство приобретает всеобщий характер, основы преемственности подтачиваются стремительными темпами. Заслуга капитализма состоит в том, что этот способ производства положил конец состоянию, когда человек своим социальным статусом и имущественным положением был обязан одной лишь случайности своего рождения. Тем не менее, условия, которые определяют место человека в индустриальную и постиндустриальную эпохи, качественно отличаются друг от друга. Указывая на это различие, Д. Белл пишет: «На протяжении многих лет вплоть до окончания второй мировой войны сфера бизнеса была главной дорогой, открытой для честолюбивых и агрессивных людей, которые хотели проявить себя. И восхождение от нищеты к богатству (или более точно – от клерка к капиталисту, если проследить карьеры Рокфеллера, Гарримана или Карнеги) требовало скорее напористости и безжалостности, чем образования и высокой квалификации». Именно владение последними является залогом продвижения человека в постиндустриальном обществе.

Богатство общества в значительной степени определяется суммой накопленных знаний и умением продуктивно их использовать.

По большому счету, неравные интеллектуальные возможности людей, представляющих разные социальные слои, являются не причиной, а следствием социальной и экономической пропасти между ними. Как ни прискорбно, в постиндустриальном обществе, в обществе, которым правит «достойный» «класс интеллектуалов», не теряют актуальности слова Ф. Энгельса: «...каждый человек неоспоримо имеет право на полное развитие своих способностей и общество вдвойне совершает преступление против личности, когда делает невежество неизбежным следствием бедности». Теоретики постиндустриального общества могут возразить, что сказанное справедливо только для отставшей в своем развитии части человечества, в обществе же, где наука и знания превращаются в главную производительную силу, причина и следствие меняются местами. Правда, здесь не могут не возникнуть сомнения относительно прогрессивности общественных отношений, обуславливающих концентрацию интеллектуалов всего мира в пределах высокоразвитых государств и «умудряющихся» локализовать действие производственного ресурса, способного превратить процессуальную сторону материальной жизни человека в творчество, и

постольку по самой своей природе не терпящего каких либо ограничений. Однако такая локализация является одним из условий самого существования меритократии. Поэтому, ни «эффективный доступ» к образованию, который, по мнению цитируемого Д. Беллом А. Иллича, требует «решительного отказа от прав на информацию и сложного инструментария, с помощью которого современные технократы создают привилегии, которые они в свою очередь превращают в неприкосновенные, оправдываясь своим служением обществу», ни специальные программы, ни какие-то другие отдельные меры, направленные на сокращение отрыва в интеллектуальном уровне представителей «естественной аристократии» от людей, относящихся к непривилегированным сословиям, не способствуют решению проблемы. Они могут восприниматься лишь как отдельные фрагменты, проводимой в сфере образования политики сглаживания острых углов. Видимо, рост производительных сил «постиндустриального общества», сам по себе свидетельствующий о свершившемся качественном и количественном сдвиге внутри этих сил, оказался недостаточным для скачка в новую меру – действительно гуманный способ общественного устройства. Однако знания сами же создают продукт, разрушающий все преграды на пути к их количественному и качественному росту.

Технологическая необходимость порождает выделение статусных позиций, наделенных той или иной формой власти в том или ином объеме. Это исходный момент для объяснения появления социальной стратификации. Далее же следует целый комплекс вопросов производного характера: как происходит перераспределение власти между позициями, почему власть концентрируется в разных масштабах в разных обществах, кто и почему пробивается к властным позициям, а кто и почему остается вне сферы любой власти? Имеющий административную или любую другую власть получает и право решать, что ценно для группы (организации), а что нет, это порождает разное вознаграждение. Отсюда – неравенство статусных позиций по целому комплексу характеристик: безопасность, материальное вознаграждение, престиж, условия труда, перспективы мобильности, удовлетворенность своим положением. Так, успех армии зависит в значительной мере от бесперебойного функционирования органов управления ею. Отсюда дифференциация такого важнейшего статусного индикатора, как безопасность: в атаку идут рядовые, чем больше звезд на погонах, тем дальше позиция от линии фронта. Поскольку есть общая тенденция свои функции оценивать как более важные, а свой труд как более сложный и тяжелый, то имеющие власть стремятся вознаградить себя по максимуму. Отсюда - корреляция объема власти и большинства других статусных индикаторов. Так, генерал не только бережется от пуль, но и имеет более качественное обмундирование, более устроенный быт, лучшее питание, лучшие условия службы, огромные ресурсы затрачиваются на повышение престижа его позиции и т.д.

Таким образом, причиной социальной несправедливости является не

только различие в оплате труда, но и психологические, интеллектуальные особенности личности. Необразованность, нежелание развития своих способностей приводит человека к нищете. Немаловажное значение имеет недоступность образования, поэтому может быть и у человека не возможности саморазвития.

Итак, мы проследили взаимосвязь всех понятий и показали их совместное влияние на становление и развитие личности.

Таким образом, чтобы человек всегда шел по восходящей траектории жизни ему необходимо накапливать и рационально использовать материальное и духовное богатство, применять свои физические и умственные способности в ходе трудовой деятельности, а также стремиться к более высокому положению в иерархии социальных статусов.

УДК 658(075.8):669.1

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОКАТА ЗА СЧЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Борисов А.С., Пузеева Г.Е., Хитрых С.С. Внукова Е.Ю.

Научный руководитель: д.т.н., доцент Быстров В.А.

Новокузнецкий филиал-институт КемГУ

г. Новокузнецк

На основе анализа существующего положения черной металлургии и стратегий развития на перспективу, разработанных Правительством России, объем видимого потребления готового проката к 2015 г. прогнозируется на уровне около 41,5 млн т, при этом производство проката составит порядка 66 млн т. В настоящее время в России принят ряд программ по развитию автомобилестроения, сельскохозяйственного машиностроения, судостроения, станкостроения, авиакосмической техники, реконструкция железных дорог. В реализации этих программ значительная роль отводится металлургии. Остается надеяться, что благодаря большим инвестиционным возможностям, которые в 2010–2015 гг. ожидаются на среднегодовом уровне 121 млрд. руб., модернизация металлургических предприятий заметно отразится на сортаменте и качестве продукции, что, в свою очередь, полностью удовлетворит любые требования потенциальных потребителей.

Одним из основных стратегических направлений, позволяющих повысить уровень конкурентоспособности металлургического предприятия и его товарной продукции, является инновационное технологическое развитие. Сущность инновационной модели прогнозирования технологического развития заключается в непрерывном, комплексном и сбалансированном проектировании, освоении и контроле технических, технологических и социальных инноваций для достижения стратегической цели – долгосрочной конкурентоспособности на основе баланса интересов и ответственности

взаимодействующих субъектов металлургического предприятия. Техно-технологические инновации создают новые возможности для повышения производительности, эффективности производства, социальные позволяют сформировать условия, необходимые для использования этих возможностей в полной мере.

Проектирование инновационного технологического развития – деятельность по разработке комплексно обоснованной совокупности технических и технологических инноваций, подлежащих внедрению на предприятии, а также соответствующих организационно-управленческих преобразований. Предполагает расчет инновационно-инвестиционных средств, их эффективности и описание действия по практической реализации инноваций.

Реализация инновационной модели технологического развития предусматривает моделирование новых свойств металлургических процессов в соответствии с требованиями рынка; определение дефектов во всех функциональных системах предприятия технической, технологической, организационной, управленческой, разработку программ инновационных изменений, определение структуры инвестиций, согласование норм и правил производственного взаимодействия для закрепления преобразований, формирование и поддержание баланса интересов и ответственности между взаимодействующими субъектами, что показано на рисунке 1. Основопологающими в этом процессе являются два контура:

- моделирование технологического развития предприятия;
- проверка преобразований по критерию баланса интересов и ответственности взаимодействующих субъектов.

Последовательное выполнение всех стадий позволяет достичь комплементарного производственного взаимодействия и эффективно осуществлять инновационное технологическое развитие по всем металлургическим переделам.

Одной из важнейших мер, способствующих увеличению выпуска проката, улучшению качества металлопродукции и снижению расходов по переделу, является повышение стойкости прокатных валков – основного рабочего инструмента прокатных станов. Статистические данные, полученные как в нашей стране, так и за рубежом, достаточно красноречивы: 6÷8 % всей стоимости прокатного стана составляет стоимость прокатных валков; 20÷25 % времени работы прокатного стана уходит на перевалки валков; в общих расходах по переделу затраты на валки по стану горячей прокатки составляют примерно 15÷17 % [1].

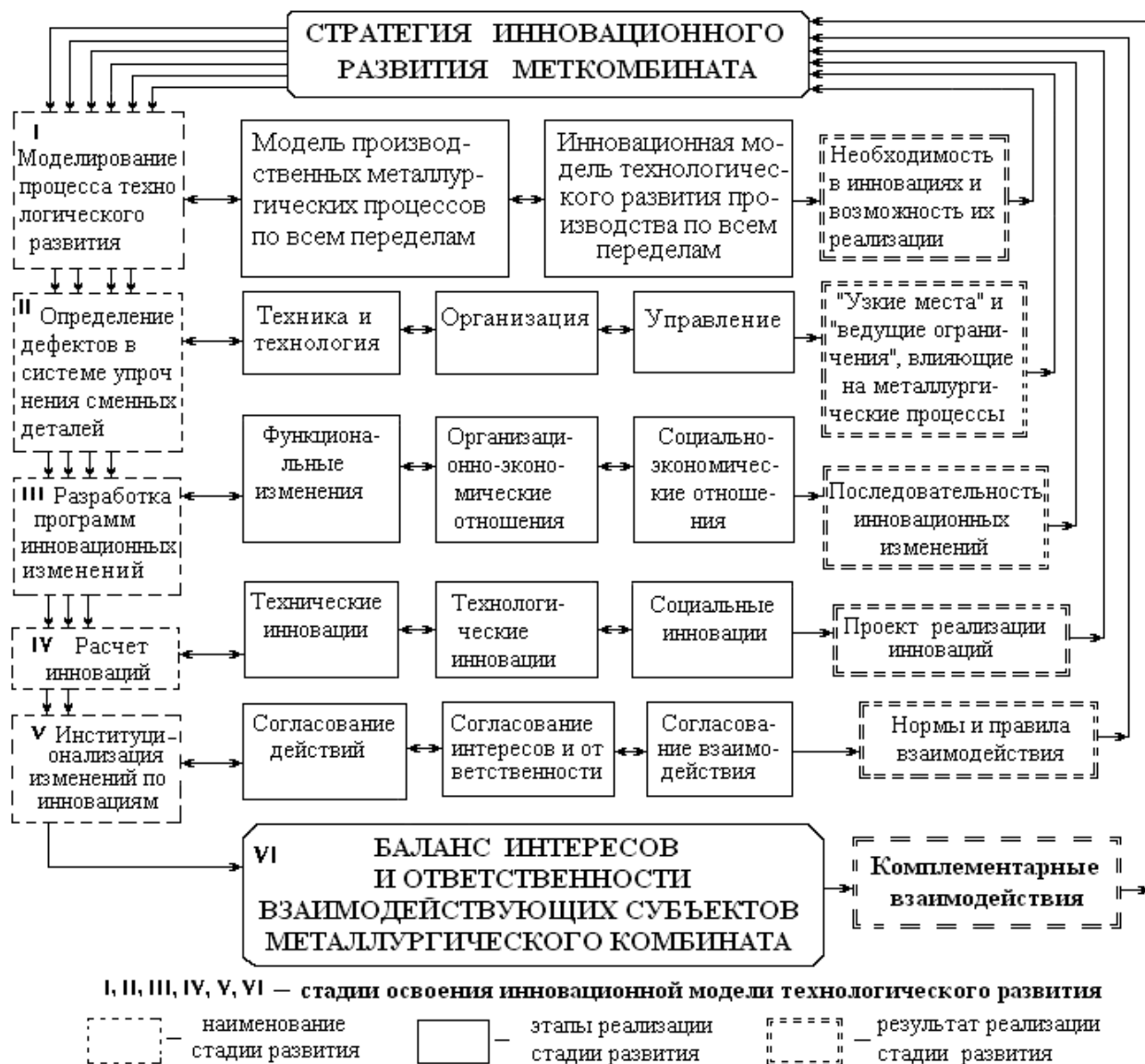
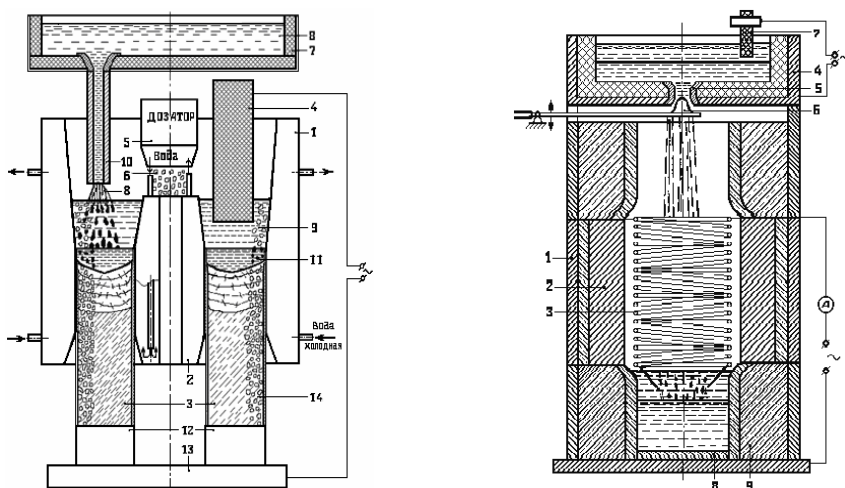


Рисунок 1 – Стратегия развития инновационных процессов на комбинате

Наиболее эффективным является применение бандажированных валков даже при однократном использовании оси, так как стойкость материала бандажа в 3÷4 раза выше, чем цельнокованых или литых, а применение твердых сплавов повышает износостойкость валков в 8÷10 раз. Весьма эффективным, высокопроизводительным способом получения валка с вязкой и прочной сердцевиной и износостойким рабочим слоем бочки валка является электрошлаковая наплавка (ЭШН) композиционного сплава. Этот способ позволяет наплавлять твердый сплав на стальную ось валка [2].

Схема электрошлакового литья получения бандажа, армированного частицами твердого сплава типа ТН 20, показана на рисунке 2. а.



а) Схема ЭШН получения бандажа; б) Наплавка валка с бандажом;
Рисунок 2 – ЭШН биметаллического валка прокатного стана

Устройство состоит из наружного 1 и внутреннего 2 водоохлаждаемых кристаллизаторов, армированного бандажа 3, получаемого в результате ЭШН, неплавящихся графитовых электродов 4, регулируемых щелевых дозаторов 5 для подачи частиц твердого сплава 6, промежуточного устройства 7 для накопления и слива жидкого присадочного металла 8, подаваемого через шлаковую ванну 9 посредством сливного патрубка 10, непосредственно в металлическую ванну 11 [2–4].

Для максимально возможного уменьшения напряжений на контактной поверхности, вызываемых при передаче момента прокатки с оси на бандаж, и радиальных термических напряжений, возникающих при перепаде температур (в случае значительных отличий материалов оси и бандажа по теплофизическим свойствам), разработаны способ и устройство для изготовления биметаллических прокатных валков, показанные на рис. 2. б [4].

Инновацией является применение электрода-соленоида, состыкованного из двух или нескольких частей витков, закрученных навстречу друг другу. Причем в качестве электрода-соленоида применяется порошковая проволока с шихтой, обеспечивающей получение в переходной зоне контактной поверхности ось–бандаж заданного металла. Таким образом, можно добиться определенной конфигурации проплавления внутренней контактной поверхности бандажа, и тем самым, снизить тангенциальные напряжения на контактной поверхности ось–бандаж [2–4].

Устройство позволяет надежно осуществлять электрошлаковое литьё биметаллических отливок бандажированных валков при скорости заливки жидкого металл 4–5 мм/с, гарантируя высокое качество сплавления, заданную конфигурацию проплавления контактной поверхности ось–бандаж, заданный химический состав металла переходной зоны контактной поверхности ось – бандаж *за счет конструкции и заданного состава шихты порошковой проволоки электрода-соленоида*, а следовательно, обеспечить требуемую износостойкость биметаллических прокатных валков и высокую производительность процесса.

Эффект образуется в результате повышения износостойкости бандажированных валков в 6 раз. Расчет экономического эффекта от повышения срока службы валков выполняется по формулам, приведенным в работе [1].

$$\mathcal{E}_{\text{ОБЩ}} = \mathcal{E}_{\text{T}} + \mathcal{E}_{\text{У.П.}} + \mathcal{E}_{\text{К.В.}} + \mathcal{E}_{\text{РЕМ}},$$

где \mathcal{E}_{T} – экономия на текущих расходах, руб./год;

$$\mathcal{E}_{\text{T}} = (C_{\text{Баз}} \times a - C_{\text{УПР}} \times b) \times n \times N,$$

$\mathcal{E}_{\text{У.П.}}$ – эффект за счёт условно-постоянной части расходов руб./год;

$$\mathcal{E}_{\text{УП}} = P_{\text{час}} \times T_{\text{РЕМ}} \times (a - b) \times C_{\text{УСЛ. ПОСТ}} \times N,$$

$\mathcal{E}_{\text{К.В.}}$ – экономический эффект в результате экономии затрат по капитальным вложениям, руб./год;

$$\mathcal{E}_{\text{К.В.}} = P_{\text{час}} \times T_{\text{РЕМ}} \times (a - b) \times K_{\text{УД.К.В.}} \times E_{\text{Н}},$$

$\mathcal{E}_{\text{РЕМ}}$ – экономический эффект за счет сокращения затрат на ремонты.

$$\mathcal{E}_{\text{РЕМ}} = T_{\text{РЕМ}} \times C_{\text{РЕМ}} \times (a - b) \times N;$$

$C_{\text{Баз}}, C_{\text{УПР}}$ – стоимость валков до и после упрочнения, руб.;

a и b – число замен валков до полного износа до и после упрочнения;

n и N – число валков в клети и количество клетей на стане;

$P_{\text{час}}$ – часовая производительность прокатного стана, т/ч;

$T_{\text{РЕМ}}$ – длительность замены комплекта валков одной клети, час;

$C_{\text{У.П.}}$ – условно-постоянная часть расходов в себестоимости, руб./т;

$K_{\text{УД.К.В.}}$ – удельные капвложения на 1 т металлопроката, руб./т;

$C_{\text{РЕМ}}$ – стоимость ремонтных работ на замену валков одной клети.

Общий годовой экономический эффект от упрочнения бандажированных валков прокатного стана составил 8 155 319,3 руб./год. На величину рентабельности, рассчитанную по балансовой прибыли, влияют: прирост прибыли, уровень использования основного капитала и нормируемых оборотных средств. Влияние данных мероприятий на основные показатели эффективности прокатного производства представлено в табл. 1.

Таблица 1 – Основные технико-экономические показатели эффективности прокатного производства до и после реализации проекта

Показатели	Базовые	Проект	Изменение	
			абсолют	%
Объем производства, т / год	2860000	2875012	15012	0,52
Себестоимость, руб.	6078,67	6074,4	-4,27	-0,07
Фактический фонд времени, час /год	6748	6860,9	112,9	1,67
Текущие простои, час.	564,5	451,6	-112,9	-20
Производительность, т/час.	417,0	418,4	1,4	0,34
Рентабельность продукции, %	58,7	62,3	3,6	6,13
Фондоотдача, руб./руб.	11,370	11,410	0,040	0,35

Выводы

Эффект от повышения износостойкости бандажированных валков в

4÷6 раз образуется за счет сокращения числа замен, определяющих срок производительной работы всего прокатного стана, экономии средств на изготовление новых деталей, и сокращения затрат на проведение дополнительных ремонтов. Повышение износостойкости валков приведет к повышению производительности агрегатов на 1,5÷2,5% за счет увеличения межремонтного периода и сокращения времени простоя агрегата. Снижение себестоимости выпускаемой продукции образуется за счет экономии условно-постоянной части затрат расходов по переделу, в результате роста производительности и увеличении выхода годного.

Библиографический список

1. Быстров В.А. Экономическая эффективность инноваций, направленных на повышение долговечности сменного металлургического оборудования [Текст] / В.А. Быстров, Н.И.Новиков, Д.А. Лубяной // Современное предпринимательство: монография / Под общ. ред. О.И. Кирикова. – Книга 18. – Воронеж: ВГПУ, 2007 г. – 320 с. (С. 289–318).

2. Быстров В.А. Новая технология изготовления бандажированных прокатных валков электрошлаковым литьём [Текст] / В.А. Быстров, Верёвкин В.И. // Изв. вуз. Черная металлургия. –2001. – № 8. – С. 64–66.

3. Пат. 2183530 Россия, МКИ⁷ В22D 19/16. Устройство для изготовления биметаллических прокатных валков / В.А. Быстров, В.И. Верёвкин, И.Ф. Селянин – № 2000128371, Оп. 20.06.2002. Б.И. № 17. – С. 248.

4. Пат. 2281186. Россия, МПК В22D 19/16. Способ изготовления биметаллических прокатных валков /В.И. Верёвкин, В.А. Быстров, Т.А. Атавин – № 2004116645, заявл. 01.11.04; опубл. 10.08.2007. Бюл. № 22.–7 с.

УДК 658(075.8):669.1

ВОЗМОЖНОСТИ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМБИНАТОВ РОССИИ

Казанцева Е.В., Внукова Е.Ю., Борисов А.С.

Научный руководитель: д.т.н., доцент Быстров В.А.

Новокузнецкий филиал-институт «КемГУ»

г. Новокузнецк

Проблемы, сдерживающие успешное развитие металлургической отрасли в регионе, возникли не сегодня и являются следствием прошлых упущений во внутрифирменной политике, а также результатом неэффективных решений на государственном уровне. Основными проблемами управления развитием металлургической отрасли в регионе являются:

– отставание от зарубежных конкурентов в использовании прогрессивных технологий;

– техническая отсталость металлургических предприятий региона.

Возрастная структура основных производственных фондов металлопроизводителей Западной Сибири характеризуется преобладанием машин и агрегатов со сроком службы более 25 лет;

- высокая степень монополизации российской экономики;
- слабый региональный спрос. Непосредственно в Западно-Сибирском регионе реализуется лишь порядка 25% производимого металла;
- уязвимые сортамент и система распределения продукции;
- нерационально высокая централизация принятия управленческих решений и высокая иерархическая лестница;
- низкая предсказуемость развития конъюнктуры мирового рынка в среднесрочной перспективе, что является следствием олигополистической структуры рынка с активным государственным вмешательством на наиболее металлоемких рынках (Китай, США, страны ЕС).

Успешное развитие металлургических компаний Западной Сибири, по мнению авторов, связано с решением следующих вопросов:

- оптимизация сортамента выпускаемой продукции;
- рационализация системы управления комбината и в целом компании;
- развитие системы распределения металлопродукции (в том числе через создание сети базовых металлосервисных компаний);
- обеспечение ресурсной безопасности (расширяя интеграцию сфер добычи и обогащения железных и марганцевых руд, коксующегося угля);
- модернизация производства, направленная на внедрение ресурсосберегающих технологий, повышение качества продукции и создание возможностей для производства новых видов продукции;
- развитие кооперации между региональными металлопроизводителями.

Однако даже общий анализ факторов, сдерживающих решение проблем управления развитием отрасли в регионе и различных вариантов их преодоления, показывает, что далеко не все проблемы могут быть решены непосредственно руководством предприятий или даже на уровне руководства холдингов. Корни многих проблем управления развитием лежат за рамками возможностей предприятия. К таким проблемам, по нашему мнению, следует отнести:

- недостаток инвестиций;
- технико-технологическую отсталость;
- отставание в использовании инноваций;
- отставание в подготовке менеджеров современного уровня;
- излишняя монополизация отдельных отраслей в экономике РФ.

Тяжелое финансовое и экономическое состояние металлургических предприятий приводит к тому, что капитальные вложения направляются в основном только на самые необходимые, поддерживающие производство капитальные ремонты основных агрегатов и металлургического оборудования. Между тем отсутствие резервных мощностей, недостаточное

финансирование и нехватка площадей для резервных агрегатов приводят в периоды благоприятной рыночной конъюнктуры к борьбе за снижение горячих простоев, что оборачивается быстрым износом основных фондов, сокращением межремонтных периодов, увеличением степени интенсивности ремонтов в единицу времени. Недостаток инвестиций и нехватка резервных мощностей способствовали быстрому старению основных производственных фондов металлургических предприятий, что породило проблему их технического уровня и физического состояния оборудования.

Определяющей целью развития металлургического комплекса РФ до 2015 г. и на дальнейшую перспективу считается создание условий для подъема экономики России на основе инноваций, обеспечивающих развитие, базирующееся на таких положениях, как экономическая эффективность, экологическая безопасность, ресурсосбережение, конкурентоспособность конечной продукции. основополагающими в плане инновационного развития металлургического комплекса РФ являются результаты финансово-экономической деятельности, которые в значительной степени определяются итогами работы трех комбинатов – ММК, НЛМК, «Северсталь». Они обеспечивают ежегодно более 50% всего производства проката в России, формируют 60% прибыли. К ним по основным показателям приближаются и другие интегрированные компании («ЕвразХолдинг», «Мечел», предприятия других крупных холдингов, в частности ОЭМК, «Уральская сталь»), на которые приходится 36,2% выпуска проката в стране и 21% прибыли. Уровень загрузки мощностей на данных предприятиях составляет около 90%, что связано с проводимой реконструкцией производства. Показатели изменения удельного расхода ЖРЧ, содержания кокса в шихте на передельный чугун, удельного расхода стали на готовый прокат на отдельных металлургических предприятиях РФ за 2007 г. и 2008 г. приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Изменение структуры издержек по предприятиям ЧМ РФ

Пред- приятия	Расход ЖРЧ, кг/т чугуна		Расход скипового кокса, кг/т чугуна		Расход чугуна на 1 т конверт стали, кг/т		Доля литой заготовки в заданном, прокат, %		Расход стали, кг/т готового проката	
	2007 г.	2008 г.	2007 г.	2008 г.	2007 г.	2008 г.	2007 г.	2008 г.	2007 г.	2008 г.
ММК	1678,4	1633,9	445,8	457,4	835,5	848,1	100,0	100,0	1083,7	1076,5
«Северсталь»	1585,4	1592,7	416,3	416,3	848,6	846,9	92,6	90,2	1106,6	1112,0
ЧелМК	1708,7	1728,1	477,6	485,2	899,6	895,6	53,4	54,0	1168,0	1157,8
НТМК	1685,9	1662,3	426,9	436,5	910,9	913,5	71,9	70,4	1110,0	1117,0
ЗСМК	1674,7	1672,3	437,0	441,4	806,6	799,5	42,0	43,6	1100,2	1101,4
НКМК	1732,9	1734,3	409,3	379,2	257,9*	283,8*	71,1	76,4	1115,4	1113,5
НЛМК	1625,4	1687,6	424,0	416,8	1052,1	1070,0	100,0	100,0	1050,1	1064,5
«Уральская сталь»	1694,9	1664,4	462,0	440,9	325,0*	360,9*	20,3	23,3	1280,0	1256,4

* Удельный расход чугуна при производстве электростали, кг/т

Производственные, структурные факторы и совершенствование технологических процессов пока оказывали относительно небольшое позитивное влияние на изменение себестоимости продукции.

Производство чугуна, стали, проката в данный период времени изменилось незначительно (рост на 5÷6%), технологические нормы расходов имели тенденцию к снижению (в пределах 1,5÷3%), в структуре затрат на сырье увеличивается доля металлолома, что снижает стоимость материальных затрат на 1т продукции примерно на 30%. В последнее время идет неуклонное, хотя и незначительное снижение удельных затрат по всему металлургическому переделу. Об определенном улучшении ситуации в отрасли в 2003–2008 гг. свидетельствует и значительное улучшение соотношения между объемами вовлекаемого в металлургическое производство первичного сырья и конечной продукции. Сопоставление структуры и динамики затрат российских и западных компаний позволяет выделить как наличие совпадений, так и существенных отличий в издержках производства (табл. 2).

Таблица 2 – Структура себестоимости товарной продукции российских и западных металлургических компаний за 2003 г. и 2008 г.

Компания	Себестоимость, млн. евро	Виды затрат, % себестоимости				
		Сырье, материалы	Топливо, энергия, транспортные расходы	Оплата труда и социальные налоги	Амортизация и износ оборудования	Прочие расходы
Corus Group	9211	37,76	14,08	20,90	11,11	16,15
	9460	48,46	16,15	19,49	3,70	12,20
Arcelor	24365	49,14	14,34	19,29	5,06	12,17
	29323	54,53	15,56	16,71	4,41	8,79
Thyssen Krupp	36064	59,89	9,89	20,05	5,20	9,86
	42578	60,30	7,02	21,02	5,14	6,52
ММК	47513	62,0	5,0	10,0	3,0	20,0
	105186	73,0	5,0	6,0	3,0	13,0
Северсталь	54200	63,2	9,9	11,2	2,9	12,8
	89700	67,8	7,2	9,5	2,6	12,9
ЗСМК	37232	68,4	5,3	11,7	2,9	11,7
	57534	70,5	6,6	9,5	2,8	10,6

Для мировой металлургии характерен опережающий рост затрат, связанных с ресурсным обеспечением производства. Анализ изменения структуры себестоимости зарубежных металлургических компаний выявил рост доли затрат на сырье и материалы в 2004–2007 гг. по причине резкого повышения цен на основное металлургическое сырье (руда, уголь, лом). Для западных компаний характерна меньшая доля материальных затрат на

производство (48÷61%) по сравнению с российскими компаниями (75÷83%). Это снижает зависимость общих затрат компаний от конъюнктуры рынков сырья и материалов. В структуре материальных затрат западных компаний топливно-энергетические ресурсы определяют около 16% издержек. Основные различия связаны с ценами на указанные ресурсы, так как нормы расхода у отечественных предприятий на 15÷20% выше, чем у зарубежных производителей. Причиной роста затрат в металлургии ЕС стал примерно равный уровень повышения цен в 2006–2008 гг. на используемые компаниями ресурсы: на руду – 19÷20%, на уголь – около 25%, на лом – 44÷48%.

Особенности стоимостных пропорций в экономике России определяют основные отличия в структуре затрат металлургического производства и эффективности его функционирования от металлургии других стран мира. В течение 2006–2008 гг. на сырьевом рынке России произошли следующие изменения: цены на железорудное сырье увеличились на 158%, кокс – на 150%, угли – на 50%, ферросплавы – на 65 % (см. табл. 3). Однако следует подчеркнуть, что в 2003–2008 гг. затраты на производство металла в России на крупнейших комбинатах примерно в 1,5 раза ниже, чем у аналогичных западных.

Таблица 3 – Динамика изменения цен на продукцию черной металлургии за период 2007–2008 гг. руб./т

Продукция	2007 г.	2008 г.	Отклонения	
			абсолют	относит, %
Железная руда – товарная	675	973	298	44,15
Передельный чугун	8849	17875	9026	102,0
Прокат: сортовой толстолистовой (от 4 мм)	15917	23783	7866	49,42
	16234	24099	7865	48,45
Профильный прокат – балки, швеллеры	20420	24886	4466	21,87
Доля железорудной части шихты в чугуне:				
– по цене, %	67,63	68,94	1,31	1,94
– по массе, %	78,3	77,98	-0,32	- 0,41
Доля чугуна в прокате по цене, %:				
в сортовом	55,6	75,16	19,56	35,18
в толстолистовом	54,5	74,17	19,67	36,09
в профильном	43,3	71,83	28,53	65,89

Анализ показал, что производительность труда на шести крупных отечественных предприятиях ниже, чем за рубежом, в 2,1÷8,3 раза. Эти различия обусловлены как объективными (различия собственно производительности труда), так и субъективными (различия в производственной структуре предприятий) факторами. За рубежом большинство вспомогательных и подсобных цехов (аглофабрики, копровые, ремонтные, транспортные, энергетические и т. д.) не входит, в отличие от

России, в состав металлургических предприятий. Поэтому в сопоставимых условиях численность работающих на отечественных металлургических предприятиях была бы примерно в 1,5÷2 раза ниже фактической. Цена рабочей силы на крупнейших предприятиях России примерно в 6÷8 раз ниже, чем на предприятиях Западной Европы, и 9÷14 раз ниже, чем в США и Японии. По фактическим данным затраты на рабочую силу на отечественных предприятиях в 1,5÷2 раза ниже, чем в Японии и на мини-заводах США, и в 4÷5 раз ниже, чем на интегрированных заводах США и в Западной Европе [3, 4], но это «конкурентное преимущество» временное.

Таблица 4 – Динамика экономических показателей меткомбинатов РФ

Предприятие	Затраты на 1 руб. товарной продукции, коп./руб. (%)				Рентабельность продаж (отношение прибыли к выручке от продаж)			
	2007г.	2008 г.	абсолют	относит	2007 г.	2008 г.	абсолют	относит
ЗСМК	71,2	69,5	- 1,7	- 2,39	27,2	28,8	1,6	5,88
ММК	71,8	73,2	1,4	1,95	28,06	25,2	- 2,86	- 10,19
НТМК	67,2	68,3	1,1	1,64	32,57	30,12	- 2,45	- 7,52
НЛМК	67,8	68,5	0,7	1,03	31,28	30,55	- 0,73	- 2,33
ЧелМК	82,3	81,2	-1,1	-1,34	16,04	18,36	2,32	14,46
«Северсталь»	67,8	71,8	4,0	5,9	30,6	26,3	- 4,3	- 16,35

На металлургических комбинатах ЗСМК и ЧелМК снизились затраты на 1 руб. выручки от реализации и увеличилась рентабельность продаж. О привлекательности инвестиционных вложений в российскую экономику за последнее время свидетельствует факт вложения иностранных инвестиций в развитие промышленности РФ, которые в 2007–2008 гг. составили абсолютный приток капитала в 82,3 млрд. долларов США. Начиная с 2003 г. черная металлургия становится одним из лидеров по вкладу в экономический рост, доля ее в финансовом результате промышленности увеличилась более чем в 2 раза – с 9,5% в 2003 г. – до 26,8 % в 2008 г.

Выводы. Анализ издержек производства отечественных производителей металлопродукции по сравнению с зарубежными металлургическими компаниями показал, что для достижения конкурентоспособности металлопродукции российских компаний необходимо снижать долю материальных затрат на производство с 75÷83% до 48÷61%, повышать производительность труда в 1,5–2 раза, за счет внедрения передовых технологий, основанных на инновационных разработках, полученных в России в последнее время. Такими разработками могут служить стабилизация гранулометрического состава агломерата за счет упрочнения бил роторных дробилок агломерата, что обеспечит ровный, стабильный ход доменных печей, полноту протекания металлургических процессов, увеличит выплавку чугуна на 9÷11 %, снизит удельный расход кокса на 6÷9 %, улучшит качество чугуна.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭКСКАВАЦИИ КОВШЕЙ ШАГАЮЩИХ ЭКСКАВАТОРОВ НА УГОЛЬНЫХ РАЗРЕЗАХ

Уманец А.Г., Ермолаев Р.С., Долганов М.С.

Научный руководитель: д.т.н., доцент Быстров В.А.

Новокузнецкий филиал-институт «КемГУ»

г. Новокузнецк

Металлургическая отрасль России начинает постепенно возрождаться после мирового финансового кризиса, и достигла уровня 2005–2006 гг. Потребление кокса в тот период составляло 32,7 млн т, что требовало добычи коксующихся углей на уровне 70,3 млн т, причем на долю Кузбасса приходилось 56,5 млн т, из них открытым способом добывалось 60,8 %.

По объёмам угледобычи Россия занимает пятое место в мире после Китая, США, Индии и Австралии. Годовой объём добычи коксующегося угля в 2010 году планируется на уровне 83,9 млн. тонн. Добыча угля открытым способом в России осуществляется на 63 разрезах и составляет 64,1 % общей добычи. Из угледобывающих регионов самым мощным является Кузнецкий бассейн – на его долю приходится 80,4 % общего объёма добычи российского угля и 81 % – открытым способом. Например, для добычи угля открытым способом в ОАО УК «Кузбассразрезуголь» используются вскрышные экскаваторы с вместимостью ковша 45 куб. м и более.

Достаточно крупные запасы угля позволяют строить и развивать в этом горнопромышленном регионе угольные разрезы производственной мощностью до 30 млн т/год и более и поддерживать существующий уровень добычи угля открытым способом (125 млн т/год) в ближайшие 5–8 лет, с тем чтобы начиная с 2010–2012 гг. формировать необходимые условия для дальнейшего наращивания открытой добычи угля.

Анализ и систематизация опыта реализации инноваций на действующих предприятиях угольной отрасли Кузбасса показывает, что инновационная деятельность осуществляется за счет следующих мероприятий:

- постоянной подготовки новых запасов угля к выемке и реализации новых схем подготовки шахтного поля, обеспечивающих концентрацию горных работ как за счет развития добычи угля подземным, так и открытым способом;
- увеличения производительности труда в 2–3 раза на основе концентрации горных работ и технического перевооружения производства;
- повышения безопасности и эффективности производства, а также уровня его культуры за счет применения самого современного высокопроизводительного и высоконадежного импортного оборудования;
- осуществления работ по повышению квалификации и комплектности

персонала при подготовке новых управленческих кадров для угольных предприятий.

В процессе перестройки горно-металлургической отрасли в последние годы реализуются различные мероприятия по преобразованию горно-технологических структур угледобывающих предприятий и совершенствованию производства на основе управления прорывными направлениями инновационной деятельности. Инновационные прорывы могут быть обеспечены только на основе использования высоких технологий. Под высокими технологиями понимается совокупность новых знаний о приемах, способах и производственных процессах их создания и использования, обеспечивающих прорыв в повышении производительности добычи угля открытым способом. Новые технологии экономичны и обеспечивают рост производительности труда. Их применение требует переквалификации технического уровня, так как возникают новые виды работ и новые организационно-технологические схемы угольного производства.

Одним из методов реализации инноваций на действующих предприятиях добычи коксующегося угля открытым способом в Кузбассе является повышение производительности вскрышных шагающих экскаваторов за счет повышения экскавации, используя биметаллические самозатачивающиеся зубья ковша, упроченные твердым сплавом ТН 20 (на основе карбида титана) с использованием метода электрошлаковой наплавки.

Техническая производительность экскаватора ($Q_{\text{тех}}$) – это максимальная производительность для данного типа экскаватора при непрерывной экскавации пород с конкретными физико-механическими свойствами, т/час. (1):

$$Q_{\text{тех}} = 3600 \frac{V}{t} \cdot \frac{t_p}{t_p + t_{\text{п}}} \cdot k_{\text{э}}, \quad (1)$$

где V – скорость резания, м/с;

t – время рабочего цикла, с;

t_p – время непрерывной работы на одном месте, ч;

$t_{\text{п}}$ – время передвижки экскаватора на другое место работы;

$k_{\text{э}}$ – коэффициент экскавации, $k_{\text{э}} = k_{\text{н}} \cdot k_{\text{р}}^{-1}$;

$k_{\text{н}}$ – коэффициенты наполнения ковша; $k_{\text{р}}$ – разрыхления породы.

Затупление и износ режущего инструмента оказывает самостоятельное влияние на сопротивление пород разрушению. Даже допускаемый нормативами износ режущего инструмента может вызвать увеличение сопротивления сил копания в 1,5÷2 раза. Сила сопротивления внедрению изношенного инструмента в породу замедленно возрастает с увеличением толщины среза, а следовательно, снижает производительность.

Угол резания δ оказывает значительное влияние на сопротивление

породы резанию и его обычно устанавливают в пределах 30÷40 град. Поскольку зуб экскаватора, армированный твердым сплавом, является самозатачивающимся, следовательно, он сохраняет угол резания 30÷40 град на длительный период работы ковша. Так, увеличение угла резания от 40 град до 60 град при чрезмерном износе зубьев ковша удваивает лобовые сопротивления внедрению зуба, что также снижает производительность.

С ростом размеров, а следовательно, и вместимости ковша сопротивление копанию при работе в породах средней крепости и крепких падает независимо от типа породы. Поскольку коэффициент сопротивления породы экскавации K_F уменьшается с увеличением площади стружки F , можно сделать вывод о целесообразности разработки пород более мощными горными машинами с большей вместимостью ковша. Физически это обстоятельство объясняется меньшей степенью измельчения объема массива породы (меньшая работа затрачивается на измельчение материала).

Зубья ковша прямой лопаты сменные. Для экскаваторов средней и большой мощности их отливают из высокомарганцовистой стали 110Г13Л и наплавляют твердым сплавом. Зубья или их сменные наконечники преимущественно делают симметричными относительно продольной оси. Для дальнейшей работы после затупления зуб или наконечники снимают и поворачивают на 180 град. Зуб считается непригодным, если угол его заострения превышает 60 град.

Зубья ковша, армированные твердым сплавом типа ТН 20, увеличивают удельную нагрузку на породу в 2÷2,5 раза, что облегчает процесс ее разрушения. Вылет зубьев желательно иметь возможно меньшим, что позволит обеспечить им необходимую прочность. При плоской режущей кромке в плотных горных породах острые зубья способствуют снижению общего сопротивления копанию на 8÷15 %, и снижению сопротивления резанию – на 16÷35 % по сравнению с зубьями, затупленными в результате их износа.

Для выбора и обоснования способа упрочнения плоских деталей, типа зубьев ковшей экскаватора, немаловажное значение имеет форма детали. Электрошлаковая наплавка (ЭШН) упрочнения зубьев производится предварительно спечённым каркасом из твёрдосплавных пластин ТН 20.

С целью совершенствования технологии ЭШН предварительно спечённым каркасом применяется дозированная подача кускового присадочного материала (КПМ) со скоростью, определяемой по формуле (2) [1]:

$$M = K b^{\delta} V_{\text{пл.эл}} 10^6, \quad (2)$$

где M – скорость подачи КПМ в зону наплавки, г/с;

K – коэффициент пропорциональности, $K = 0,4 \div 0,8$;

b, δ – ширина и толщина пластинчатого металлического электрода, м.;

$V_{\text{пл.эл}}$ – скорость плавления пластинчатого электрода, м/с.

Получение биметаллических зубьев, армированных твёрдосплавными

пластинами, производится с использованием отходов производства твёрдых сплавов ТН 20 ГОСТ 26530-85, пластинчатого электрода и стальной крупки (КПМ) $d = 5$ мм. На дно корпуса кристаллизатора, футерованного графитовыми плитами толщиной 500 мм, укладываются зуб ковша экскаватора, устанавливается предварительно спечённый каркас из пластин твёрдого сплава, насыпается промежуточный слой флюса и размещается пластинчатый электрод, закрепленный в струбцине токоподвода, сверху которого насыпается рабочий слой флюса. При подаче напряжения возбуждается дуга, происходит расплавление флюса, и образовавшаяся шлаковая ванна шунтирует дугу и процесс переходит в электрошлаковый (см. рисунок 1). Скорость подачи КПМ выбирается в пределах $0,6 \div 0,9$ г/с [2].

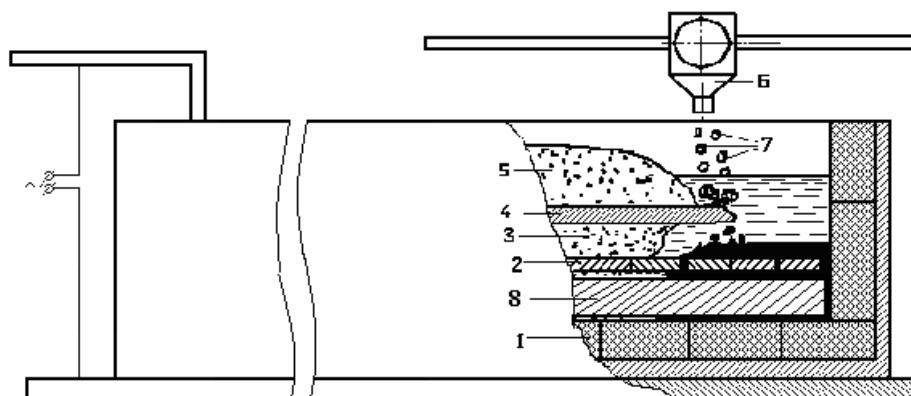


Рисунок 1 – Схема горизонтальной ЭШН предварительно спечённым каркасом пластин композиционного твердого сплава:

- 1 – графитовые пластины; 2 – спечённый каркас из пластин твёрдого сплава;
3, 5 – подслой флюса; 4 – стальной электрод пластина; 6 – дозатор;
7 – КПМ (кусковой присадочный металл); 8 – зуб ковша экскаватора

Положительный эффект от внедрения ЭШН в производство обеспечивается за счёт повышения производительности экскаватора, вызванного увеличением срока службы зубьев ковша экскаватора в результате повышения износостойкости за счет применения твердых сплавов. Общий годовой экономический эффект образуется как сумма эффектов [3] (3):

$$\mathcal{E}_{\text{Общ}} = \mathcal{E}_{\text{Т}} + \mathcal{E}_{\text{У.П.}} + \mathcal{E}_{\text{К.В.}} + \mathcal{E}_{\text{РЕМ}}, \quad (3)$$

где $\mathcal{E}_{\text{Т}}$ – экономия на текущих расходах рассчитывается по формуле, приведенной в работе [3], руб./год;

$$\mathcal{E}_{\text{Т}} = (C^{\text{Баз}} \times a - C_{\text{УПР}} \times b) \times n \times N,$$

$\mathcal{E}_{\text{У.П.}}$ – эффект за счёт условно-постоянной части расходов руб./год;

$$\mathcal{E}_{\text{УП}} = Q_{\text{тех}} \times T_{\text{РЕМ}} \times (a - b) \times C_{\text{Усл. пост}} \times N,$$

$\mathcal{E}_{\text{К.В.}}$ – экономический эффект в результате экономии затрат по капитальным вложениям, руб./год;

$$\mathcal{E}_{\text{К.В}} = Q_{\text{тех}} \times T_{\text{РЕМ}} \times (a - b) \times K_{\text{уд.К.В}} \times E_{\text{Н}},$$

$\mathcal{E}_{\text{РЕМ}}$ – экономический эффект за счет сокращения затрат на ремонты.

$$\mathcal{E}_{\text{РЕМ}} = T_{\text{РЕМ}} \times C_{\text{РЕМ}} \times (a - b) \times N;$$

$C^{\text{Баз}}$, $C_{\text{УПР}}$ – стоимость зубьев до и после упрочнения, руб.;

a и b – число замен зубьев до полного износа до и после упрочнения;

n и N – число зубьев в ковше и количество ковшей (экскаваторов);

$Q_{\text{тех}}$ – техническая часовая производительность экскаватора, т/ч;

$T_{\text{РЕМ}}$ – длительность замены комплекта зубьев одного ковша, час;

$C_{\text{УСЛ.ПОСТ}}$ – условно-постоянная часть расходов в себестоимости, руб./т;

$K_{\text{уд.К.В}}$ – удельные капвложения на 1 т угля, руб./т;

$C_{\text{РЕМ}}$ – стоимость ремонтных работ на замену комплекта зубьев ковша.

Выводы. Упрочнение зубьев ковшей экскаватора электрошлаковой наплавкой твердыми сплавами, приводит к повышению производительности экскаватора на 45 %, увеличению срока службы зубьев в 5–6 раз и экономии на текущих материалах. Суммарный годовой экономический эффект по одному разрезу для двух экскаваторов составил 6 696 805 руб./год.

Библиографический список

1. А.с. 1785155 СССР, МКИ⁵ В23К 25/00. Способ горизонтальной электрошлаковой наплавки / В.А. Быстров, В.И. Верёвкин, Н.Ф. Мартынов и др. – № 4809831/27; Заявл. 04.04.90. Опубликовано. 27.02.03; Б/И № 6. – С. 473.

2. Быстров В.А. Инновации, качество и конкурентность упрочнения металлургического оборудования [Текст] / В.А. Быстров, Н.Ю. Грекова, О.Г. Трегубова // Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития: монография / Н.Б. Андреев, В.А. Быстров Под общ. ред. О.И. Кирикова. Книга 12. – Воронеж: ВГПУ, 2007. – 653 с. (С. 502–531).

3. Быстров В.А. Экономическая эффективность инноваций, направленных на повышение долговечности сменного металлургического оборудования [Текст] / В.А. Быстров, Н.И. Новиков, Д.А. Лубяной // Современное предпринимательство: монография / Под общ. ред. О.И. Кирикова. Книга 18. – Воронеж: ВГПУ, 2007. – 320 с. (С. 289–318).

УДК 658(075.8):669.1

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИЙ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ АГРЕГАТОВ

Логинов З.В., Пузеева Г.Е., Хитрых С.С.

Научный руководитель: д.т.н., доцент Быстров В.А.

*Новокузнецкий филиал-институт КемГУ
г. Новокузнецк*

В металлургическом производстве эффективная работа основных

агрегатов, а следовательно, качество передельной продукции и её конкурентоспособность зависит от надежности и долговечности основных деталей, лимитирующих производительность крупных металлургических агрегатов. Эксплуатационные и экономические показатели работы металлургических агрегатов определяются способностью материала основных сменных деталей сопротивляться воздействию абразива и агрессивной среды при высокотемпературном абразивном износе. Многие детали металлургического оборудования работают в тяжелых условиях высокотемпературного абразивного износа. К их числу можно отнести детали агломерационных машин; детали засыпных устройств доменных печей; валки прокатных станов горячего металла и многие другие [1]. Диапазон рабочих температур перечисленных деталей весьма широк, от 500 °С до 1250 °С.

Улучшение физических свойств агломерата и стабилизация его гранулометрического состава обеспечивают ровный, стабильный ход доменных печей, полноту протекания металлургических процессов, могут увеличить выплавку чугуна на 9÷11 %, снизить удельный расход кокса на 6÷9 %, улучшить качество чугуна. Каждый процент мелочи в железорудной части доменной шихты снижает производительность доменной печи на 0,6÷0,8 % и повышает расход кокса на 0,4÷0,7 %. Содержание мелочи в скиповом агломерате не должно превышать 1÷2 % [1, 3].

Переходом к созданию передельной продукции на основе инновационной идеи является разработка технического решения и создание объекта промышленной собственности с получением патента на изобретение, что обеспечивает право на эксклюзивное его использование. При этом происходит *пополнение интеллектуального капитала* за счет новых объектов интеллектуальной собственности, увеличивается интеллектуальный потенциал организации. Техническое решение конкретизирует пути конструктивного исполнения инновационной идеи по улучшению качества сменных деталей металлургических агрегатов, что позволяет разработать композиционные сплавы и электрошлаковую технологию упрочнения сменных деталей [3].

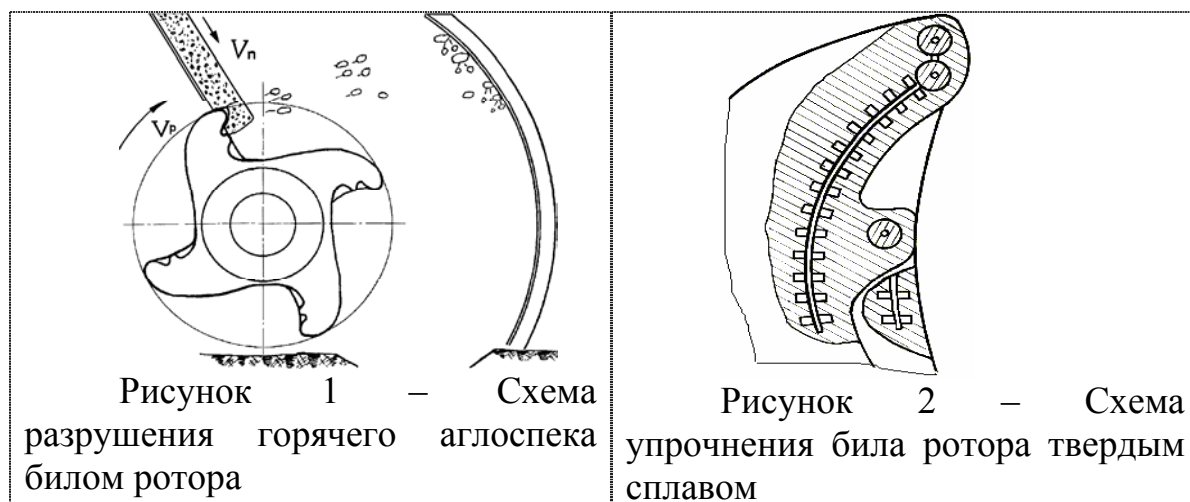
Новая продукция чаще всего предопределяет создание новой технологии ее производства. Совершенствуются организация работ, управление, модернизируется производственная база, и осуществляются изменения в инфраструктуре предприятия. Все это требует активизации интеллектуального потенциала предприятия для выработки соответствующих инновационных идей, принятия технических, организационных и управленческих решений с последующим созданием новой интеллектуальной продукции: объектов авторского права, объектов промышленной собственности и ноу-хау организации. Созданная при этом интеллектуальная собственность осуществляется через новую технологию и организацию производства в новой продукции. Таким образом, происходит *второе овеществление интеллектуального капитала предприятия* в

процессе создания и производства инновационной продукции. При этом эффективное использование интеллектуального капитала приводит к снижению себестоимости продукции относительно среднерыночной прежде всего за счет уменьшения переменной составляющей затрат на производство инновационной продукции [2].

Реализация произведенной продукции во многом определяется установившимся имиджем предприятия, известностью и авторитетом торговой марки. Потребитель активнее приобретает товары производителя, в декларируемом качестве которых он уверен. Это позволяет производителю продукции с хорошо зарекомендовавшей себя торговой маркой увеличивать цену на свою продукцию относительно среднерыночной на подобные товары. В этом состоит эффект *третьего этапа овеществления интеллектуального капитала предприятия*. На этом этапе происходит овеществление маркетинговых активов – третьей составляющей интеллектуального капитала предприятия [2].

Как правило, износ деталей агломерационного оборудования происходит в результате истирания рабочих органов бил роторных дробилок раскаленным агломератом, обладающим высокими абразивными свойствами. Роторная дробилка состоит из ротора, с жестко закрепленными на нем билами таврового сечения серповидной формы, отражательного экрана, способствующего додробливанию крупных кусков агломерата и окончательной стабилизации по фракциям и механической прочности, что показано на рисунке 1 .

Серповидная форма бил таврового сечения нужна для концентрации ударных нагрузок на определенной части аглоспека. Удар по агломерату должен наноситься верхней частью била, чтобы отделить часть аглоспека и тавровым сечением била разделить этот кусок на 4 части [3].



Для уменьшения времени контакта с раскаленным аглоспеком материал била должен быть как можно более жестким, т. е. с минимальным δ_b , а агломерат – с максимальным δ_a . Поэтому разрушение аглоспека ведут с горячей стороны, причем лицевую сторону била, контактирующую с

раскаленным аглоспеком, необходимо армировать твердым сплавом типа ТН 20 (рисунок 2). В качестве ТН 20 использовали брак и технологические отходы при производстве твердого сплава. Таких отходов на заводах по производству твердых сплавов ежегодно скапливается десятки тонн. Подготовленные пластины нанизывались на стальной стержень и вставлялись в заливаемую форму или наплавляемую деталь в местах интенсивного износа, как показано на рисунке 2.

Разработанным способом ЭШТ на аглофабриках ОАО «НКМК», ОАО «ЗСМК» и ОАО «КарМК» Казахстан, были наплавлены била роторной дробилки агломерата по схеме, показанной на рисунке 2 [3]. Разработанный способ позволяет улучшить качество изделий за счет обеспечения свободного доступа расплава матрицы к твердым пластинкам. Износостойкость упрочненных звездочек дробилок агломерата повысилась в 12 раз за счет увеличения поверхности детали, облицованной твердосплавными пластинками, по отношению к общей площади истираемой поверхности детали. Относительная поверхность, облицованная твердыми пластинками, составила 70 %.

Эффект образуется в результате повышения износостойкости бил ротора, вследствие упрочнения их композиционным сплавом на основе твердого сплава типа ТН 20 методом армирования пластинками твердого сплава ТН 20 в местах интенсивного износа била роторной дробилки агломерата [3].

Годовой экономический эффект образуется как сумма эффектов:

$$\mathcal{E}_{\text{ОБЩ}} = \mathcal{E}_{\text{T}} + \mathcal{E}_{\text{У.П}} + \mathcal{E}_{\text{К.В}} + \mathcal{E}_{\text{РЕМ}} ;$$

1. Экономия на текущих расходах, руб./год.:

$$\mathcal{E}_{\text{T}} = (C_{\text{ЗВ}} \times a - C_{\text{УПР}} \times b) \times n \times N,$$

где $C_{\text{ЗВ}} = 8327$ руб. и $C_{\text{УПР}}$ – стоимость звездочек до и после упрочнения;

a и b – число замен ротора до и после упрочнения бил звёздочек;

$n = 21$, и $N = 7$ – количество звездочек в роторе и количество роторов;

$$C_{\text{УПР}} = C_{\text{ЗВ}} + C_{\text{ЭШН}} \times T_{\text{ЭШН}} + C_{\text{МАТ.}},$$

где $C_{\text{ЭШН}} = 625$ руб./ч – удельные затраты ЭШН на 1 машино-час;

$T_{\text{ЭШН}} = 2$ ч – длительность наплавки одной звездочки;

$C_{\text{МАТ.}}$ – стоимость наплавочных материалов на одну звездочку ротора;

$$C_{\text{МАТ.}} = m_{\text{КМ}} \times C_{\text{КМ}} + m_{\text{ПП}} \times C_{\text{ПП}},$$

где $m = 8$ кг – расход твердого сплава ТН 20 на одну звездочку;

$C_{\text{ТН 20}} = 86$ руб./кг – стоимость 1 кг (отходов) твердых сплавов ТН 20;

$m_{\text{ПП}} = 72$ кг – расход порошковой проволоки при наплавке звездочки;

$C_{\text{ПП}} = 239$ руб./кг – стоимость 1 кг порошковой проволоки;

$$C_{\text{НАПЛ}} = C_{\text{ЗВ}} + C_{\text{ЭШН}} \times T_{\text{ЭШН}} + m_{\text{КМ}} \times C_{\text{КМ}} + m_{\text{ПП}} \times C_{\text{ПП}} =$$

$$= 8327 + 625 \times 2 + 8 \times 86 + 72 \times 239 = 27473 \text{ руб./шт.}$$

$$\text{Э}_{\text{ТЕК}} = (8327 \times 4 - 27473 \times 0,33) \times 21 \times 7 = 3\,563\,560 \text{ руб./год.}$$

2. Экономический эффект за счет условно-постоянной части расходов:

$$\text{Э}_{\text{УП}} = P_{\text{ЧАС}} \times T_{\text{РЕМ}} \times (a - b) \times C_{\text{УСЛ. ПОСТ}} \times N,$$

где $P_{\text{ЧАС}} = 900/N$ – часовая производительность агломашины (ротора), т/ч;

$T_{\text{РЕМ}} = 8$ – длительность ремонта при замене одного ротора, час.

$$\text{Э}_{\text{У.П}} = (900/7) \times 8 \times (4 - 0,33) \times 102 \times 7 = 2\,695\,250 \text{ руб./год.}$$

3. Экономический эффект в результате экономии затрат по капитальным вложениям, руб./год:

$$\text{Э}_{\text{К.В}} = P_{\text{ЧАС}} \times t_{\text{РЕМ}} \times (a - b) \times K_{\text{УД.К.В}} \times E_{\text{Н}},$$

где $K_{\text{УД.К.В}} = 317,6$ – удельные капвложения на 1 т агломерата, руб./т;

$E_{\text{Н}} = 0,15$ – нормативный коэффициент экономической эффективности.

$$\text{Э}_{\text{К.В}} = 900 \times 8 \times (4 - 0,33) \times 317,6 \times 0,15 = 1\,258\,840 \text{ руб./год.}$$

4. Экономический эффект в результате сокращения затрат на ремонты:

$$\text{Э}_{\text{РЕМ}} = t_{\text{РЕМ}} \times C_{\text{РЕМ}} \times (a - b) \times N;$$

$$\text{Э}_{\text{РЕМ}} = 8 \times 8150 \times (4 - 0,33) \times 7 = 1\,675\,000 \text{ руб./год.}$$

Общий годовой экономический эффект составил:

$$\text{Э}_{\text{ОБЩ}} = 3\,563\,560 + 2\,695\,250 + 1\,258\,840 + 1\,675\,000 = 9\,192\,650 \text{ руб./год.}$$

Таким образом, годовой экономический эффект в результате упрочнения роторных дробилок агломерата с использованием ЭШН новыми композиционными сплавами на основе карбидов и карбонитридов титана типа ТН 20 на ОАО «КарМК» составил 9 192 650 руб. в год.

Библиографический список

1. Энциклопедический словарь по металлургии. Т.1 [Текст]/ Под ред. Н.П. Лякишева. – М.: Интернет Инжиниринг, 2000. – 468 с.
2. Селезнев Е.Н. Интеллектуальная составляющая рыночной стоимости продукции [Текст] // Справочник экономиста. – 2006. – № 10. – С. 66–71.
3. Быстров В.А. Электрошлаковые технологии упрочнения композиционными материалами деталей металлургического оборудования [Текст] / В.А. Быстров, В.И. Верёвкин, И.Ф. Селянин // Изв. вуз. Черная металлургия. – 2005. – № 6. – С. 28–32.

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**Колодин А.С.****Научный руководитель: Баскакова Т.В.***Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Показатели демографии являются наиболее важными в системе качества и уровня жизни населения. К ним относятся такие, как численность и состав населения, число родившихся, умерших, браков, разводов, численность прибывших в страну и выбывших из нее, а также число прибытий и выбытий внутри страны и ее регионов.

Кузбасс является наиболее обжитым и густонаселенным районом Западной Сибири. На начало 2009 года население области составило 2821,8 тыс. человек. Население области многонационально. На ее территории проживают представители более 100 наций и народностей, среди них представители коренных национальностей - телеутов и шорцев, доля которых составляет 0,5%. Удельный вес занятых в экономике области составляет 45,8%, пенсионеров – 28,5%. Из общей численности занятых в экономике области 30% трудятся в сфере промышленного производства; 5,9% - в строительстве; 9% - на транспорте и связи; 16,8% в образовании и здравоохранении. Уступая по территории почти всем краям и областям Сибирского федерального округа, область относится к числу наиболее плотно населенных и высоко урбанизированных регионов Российской Федерации. Плотность населения около 30 человек на 1 кв. км. Доля городского населения 85%. Удельный вес населения области в Российской Федерации 2%, в СФО – 14,4%

В составе области находятся 20 городов, 19 сельских районов, 23 поселка городского типа, 167 сельсоветов. Самые крупные города Новокузнецк (563,3 тыс. жителей) и Кемерово (520,6), города Прокопьевск, Белово, Ленинск-Кузнецкий, Киселевск, Междуреченск имеют свыше 100 тысяч человек населения. Воспроизводство человеческого капитала в регионе напрямую связано с демографической ситуацией, состоянием здравоохранения, системы образования, миграционной активностью и с проведением соответствующей политики на уровне региона и муниципалитетов. [1, С. 35-36]

Таблица 1 – Численность населения по городам области на 1 января 2009г.

Города	Тыс. человек
Кемерово	520,6
Анжеро-Судженск	89,3
Белово	135,5

Продолжение таблицы 1

Города	Тыс. человек
Березовский	49,6
Гурьевск	34,9
Калтан	24,9
Киселевск	108,9
Ленинск-Кузнецкий	107,2
Мариинск	41,5
Междуреченск	104
Мыски	44,5
Новокузнецк	563,3
Осинники	62,8
Прокопьевск	212
Полысаево	31
пгт Краснобродский	15,3
Тайга	27,5
Таштагол	23
Топки	30,6
Юрга	83,9

Демографическая ситуация в Кемеровской области достаточно сложная, что обусловлено низкой рождаемостью, высокой смертностью, неблагоприятной экологией (высокой долей опасных производств), старением населения (более 13% жителей перешагнули 65-летний рубеж), оттоком трудоспособных граждан.

Таблица 2 – Численность населения (на начало года, тыс. человек)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всего	2917,8	2893,4	2872,1	2855	2838,5	2826,3	2823,5	2821,8
в том числе городское	2529,2	2508,3	2490,4	2425,8	2411,7	2401,2	2398,6	2396,9
сельское	388,6	385,1	381,7	429,2	426,8	425,1	424,9	424,9

Основной причиной сокращения численности населения является его естественная убыль, причем наиболее остро эта проблема среди населения в трудоспособном возрасте. Ежегодные потери населения трудоспособного возраста составляют 16 – 19 тысяч человек, или более трети от общего числа умерших. Основными причинами смертности взрослого населения Кемеровской области остаются болезни системы кровообращения.

Таблица 3 – Естественное движение населения (на 1000 человек)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Родившихся	10,1	10,5	10,7	10,8	11,3	12,1	13
Умерших	17,7	18,3	17,9	18,7	17,3	16,6	16,3
Естественный прирост (убыль) за год	-7,6	-7,8	-7,2	-7,9	-6	-4,5	-3,3
Браки	7,2	7,6	7,4	8,2	8,5	8,9	8,9
Разводы	5,9	5,4	4,5	4,9	5,3	5,5	5,5

В январе-феврале 2010г. в России отмечалось снижение числа родившихся (в 63 субъектах Российской Федерации) и числа умерших (в 48 субъектах). В целом по стране превышение числа умерших над числом родившихся осталось на том же уровне, что и в январе-феврале 2009г. - 1,3 раза, в 7 субъектах Российской Федерации оно составило 2,0-2,4 раза.

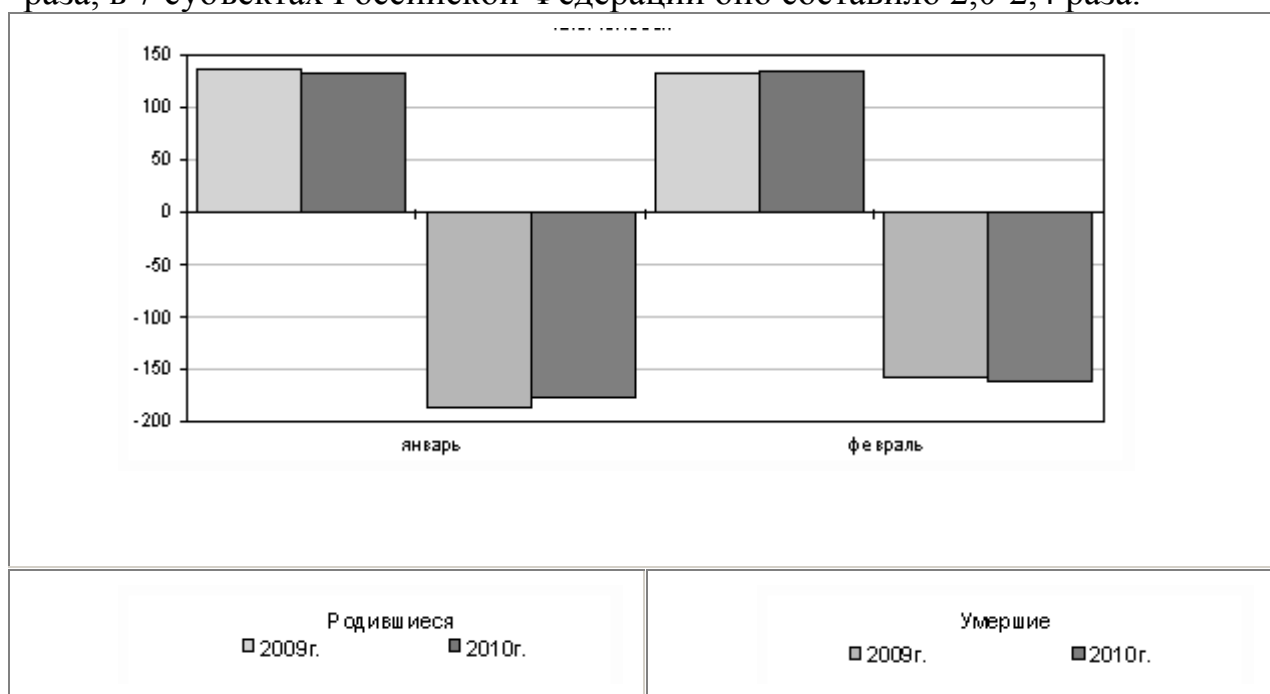


Рисунок 1 – Число родившихся и умерших

Также не мало важным фактором является младенческая смертность, показатели по ней можно рассмотреть в таблице 4.

Таблица 4 – Младенческая смертность в Кемеровской Области за январь-февраль 2010 года

Число детей, умерших в возрасте до 1 года						
человек				на 1000 родившихся		
2010 г.	2009 г.	прирост, снижение (-)	2010 г. в % к 2009 г.	2010 г.	2009 г.	2010 г. в % к 2009 г.
39	48	-9	81,3	6,3	7,9	79,7

Учитывая наметившиеся в последние годы положительные тенденции в демографической ситуации Кемеровской области, развитии здравоохранения, образовательной сферы, можно ожидать существенного улучшения характеристик воспроизводства человеческого капитала. Если позитивное продвижение сохранится, то по прогнозам в 2010 г. показатель естественной убыли населения составит около 5%. Наблюдаемая тенденция к повышению уровня образования, в частности высшего, позволяет прогнозировать, что в 2010 г. численность населения, имеющего высшее образование (включая послевузовское), может составить около 150 человек на 1 тыс. жителей Кузбасса, а развитие системы здравоохранения, улучшение качества предоставляемых ею услуг дает надежду на положительные изменения в состоянии здоровья населения.

Библиографический список

1. Сагдеева Л. Кемеровская область: человеческий капитал как фактор развития региональной экономики, «Человек и труд», 2008 №10 С. 35-36.
2. Демография: учебное пособие / под ред. проф. В.Г. Глушковой. – 2-е изд. – М.: Кнорус, 2006. – 304 с.
3. Харченко Л.П. «Демография». - М.: изд. №Омега-Л», 2009. – 350с.
4. <http://www.gks.ru> (Федеральная служба государственной статистики)

УДК 622.6

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА КАЧЕСТВО И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Горлачева А.А.

Научный руководитель: Баскакова Т.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Экономический спад, начавшийся в 2006г. в США, постепенно переросший в мировой финансовый кризис, безусловно оказал свое влияние на социально-экономическое состояние России, затронув все отрасли народного хозяйства страны.

Потеря работы значительным количеством людей, обесценивание рубля, повышение цен на товары потребительского спроса, застой в промышленности и в сельском хозяйстве - все это указывает на то, что экономика РФ находится в сложном состоянии и требует поддержки со стороны государства. В этой связи, как никогда возросла потребность в более действенном социальном обеспечении населения страны.

Среди множества проблем современной России одной из главных является проблема низкого качества и уровня жизни населения. Будучи

следствием кризиса, практически, во всех сферах жизнедеятельности общества, она порождает, в свою очередь, ряд других проблем, таких как рост преступности, снижение рождаемости, вызванное неуверенностью в завтрашнем дне, повышение уровня смертности и другие. Вот почему в нынешнее время эта проблема должна стать ключевым вопросом национальной экономической стратегии.

Организацией Объединенных Наций для сравнения стран по уровню и качеству жизни с 1990г. рассчитывается агрегированный показатель - Индекс развития человеческого потенциала (Human Development Index, HDI), который измеряет достижения страны с точки зрения продолжительности жизни, грамотности населения; реального ВВП на душу населения (в долл. США). Среднее арифметическое число от трех частных индексов это и есть индекс развития человеческого потенциала.

Согласно опубликованным данным на 2009г. рейтинг качества жизни возглавляет Норвегия. В пятерку наиболее благополучных стран вошли также Австралия, Исландия, Канада и Ирландия. На шестом месте Нидерланды, а на седьмом - Швеция. Франция и Швейцария оказались на 8 и 9 месте. Япония разместилась на 10 месте. США оказались на 13-м месте [1, стр.39-40].

Россия вошла в группу стран с высоким уровнем человеческого развития и заняла 71 место. По сравнению с прошлогодним рейтингом ООН - Россия поднялась вверх на две ступеньки.

Особый интерес представляет сравнение по качеству жизни Норвегии и нашей страны. Так средняя продолжительность жизни в Норвегии составляет 80 лет, ВВП на душу населения - 59 300 долл. США. Средняя же продолжительность жизни в России - 66 лет, ВВП на душу населения в России - 16 100 долл. США. Рождаемость в России и Норвегии (на 1000 человек) одинакова - 11 детей, зато смертность в России (на 1000 человек) - 16 умерших, а в Норвегии - 9. В Норвегии идёт на образование - 7,2% от ВВП, а в России всего лишь 3,8% от ВВП. В России за чертой бедности по итогам 2009г. живет около 17% населения (24,2 млн. человек). В Норвегии бедности естественно нет, ведь пособие по безработице здесь очень высокое.

Теперь остановимся на некоторых показателях уровня жизни населения нашей страны. По данным Минэкономразвития России рост ВВП в 2009 г. сохранился на уровне предварительного прогноза - 91,5% (таблица 1). В IV квартале 2009 г. спад ВВП уменьшился до -4,8%, против - 9,9% в январе-сентябре 2009 г.

За рассматриваемый период (2008-2009 гг.) величина индекса потребительских цен за 2009 г. по предварительным данным сократилась до 8,8-9% (в 2008 г. - 13,3%). Снижение инфляции отразилось на пересмотре оценок большинства социальных показателей.

Таблица 1 – Основные показатели развития экономики России за 2008-2009 гг. (в % к соответствующему периоду предыдущего года)

Показатели	2008 г.	2009 г.				
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	год
ВВП	105,6	90,2	89,1	91,1	95,2	91,5
Индекс потребительских цен, за период, к концу предыдущего периода	113,3	105,4	101,9	100,6	100,8	108,8-109,0
Реальные располагаемые денежные доходы населения	102,9	99,9	102,6	95,4	104,5	100,7
Реальная заработная плата	111,5	99,2	96,1	94,8	96,8	96,6

С учётом уточненных данных на 14,9 п.п. в 2009 г. по сравнению с 2008г. уменьшился размер реальной заработной платы до 96,6%. Величина реальных располагаемых доходов населения в 2009 г. по сравнению с 2008 г. уменьшилась на 2,2 п.п. и составила 100,7%. Тем не менее имеет место повышение темпа роста реальных располагаемых доходов населения в 2009г., что обусловлено как ростом пенсий и социальных пособий, так и значительной продажей населением иностранной валюты.

В связи с изменением индекса потребительских цен и уточненными данными величины прожиточного минимума на 2010г. средняя величина прожиточного минимума населения по России составляет 4 780 руб.

На основе статистических данных по итогам 2009г. численность занятых в экономике составила 69,7 млн. человек (в 2008 г. -70,9 млн. человек). Общая безработица, рассчитанная по методологии МОТ, в 2009 г. составила 6,5 млн. человек или 8,9% (рисунок 1) экономически активного населения (в 2008 г. - 4,8 млн. человек или 6,4%).

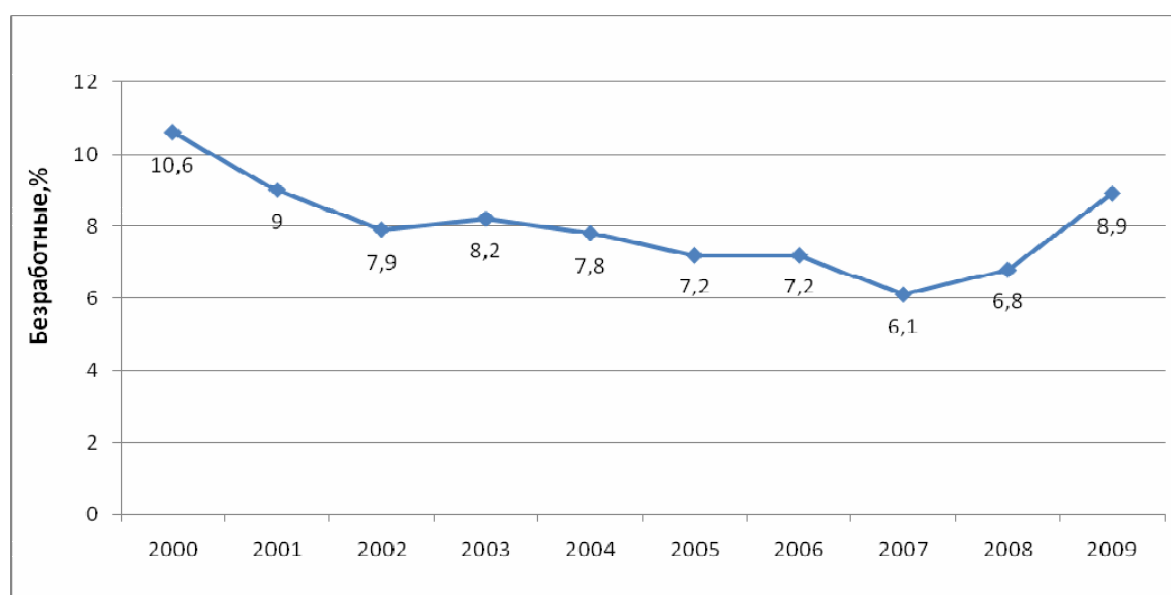


Рисунок 1 – Уровень безработных по методологии МОТ за 2000-2009 гг., %

В результате снижения величины прожиточного минимума и более высоких темпов роста доходов населения доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума в 2009 г. составила около 15% (порядка 21,1 млн. человек), тогда как в 2008 г. значение данного показателя составляло 13,1% (18,5 млн. человек), что не идёт ни в какое сравнение с ситуацией 1990 г. - 1,6% (2,3 млн. человек).

Преобразования последних лет в России не просто затронули различные аспекты развития страны, но и привели к серьезным изменениям в экономической и социальной сферах. В силу обрушившегося осенью 2008 г. на страну кризиса социальные проблемы стали настолько глубоки, что очевидной становится необходимость систематического и последовательного их разрешения, возникла потребность вмешательства государства. Необходимо отметить, что правительством России был предпринят ряд антикризисных мер, среди которых разработка и введение в силу пакета антикризисных законов, предоставление гражданам возможности досрочного использования материнского капитала, возможность реструктуризации кредитов для лиц, потерявших работу, увеличение суммы имущественного вычета при исчислении НДФЛ при покупке жилья с 1 до 2 млн. руб., увеличение пенсий и пособий и другие [2, стр.26-27].

Так в 2009 г. правительство четыре раза индексировало пенсии. В результате к концу 2009 г. средний размер трудовой пенсии составил 6 280 руб. В 2010 г. средний размер трудовой пенсии составит 7 902 руб.

Но многие вопросы, которые требуют непосредственного вмешательства государства, остаются открытыми. Так в начале 2010 г. произошел очередной рост тарифов на услуги ЖКХ (таблица 2).

Таблица 2 – Рост основных тарифов ЖКХ для населения в 2010 г. (в среднем по России)

Показатели	Рост тарифов ЖКХ в 2010 г., %
Электроэнергия	10
Природный газ	15 (в два этапа - с 1 января и с 1 апреля)
Тепловая энергия	15

И все многочисленные «пенсионные усилия» правительства аннулируются одним-единственным повышением тарифов ЖКХ, которое поглотит все надбавки, если не больше.

Реальные денежные доходы населения и в лучшие-то годы отставали от темпов роста тарифов (таблица 3), а теперь и подавно. Казалось бы, в условиях кризиса тарифы можно было бы притормозить, чтобы дать передышку населению. Но этого не случилось.

Таблица 3 – Прирост тарифов ЖКХ и реальных денежных доходов населения РФ за 2004-2009 гг.

Год	Рост тарифов ЖКХ (в % к предыдущему году)	Рост реальных денежных доходов населения (в % к предыдущему году)
2004	23,5	11
2005	32,7	12
2006	17,9	14
2007	13,8	13
2008	16,4	2,9
2009	19,4	0,7

Кроме того, если посмотреть на темпы, с какими происходит ежегодное удорожание тарифов на услуги ЖКХ, можно заметить, что эти темпы намного опережают инфляцию в стране. Так, в 2008 г. инфляция, согласно данным Росстата, составила 13,3%, в 2009 г., - 8,8%. В то же время тарифы на коммунальные услуги подорожали за минувший год в среднем на 20-25%.

Снижение реальных доходов и уровня жизни населения происходило в 2009 году разными способами и путями. К основным можно отнести следующие:

1. Снижение номинально начисленной оплаты труда у тех, кто продолжает работать в своих компаниях и организациях.
2. Вынужденный переход на новую работу (в другую компанию или организацию) с уменьшением оплаты труда, иногда весьма значительным.
3. Увеличение периода временной (незарегистрированной) безработицы у тех, кто находится в поиске нового места. В условиях кризиса новую работу искать труднее. Поэтому сроки поиска неизбежно увеличиваются. А это реальная потеря дохода и снижение уровня жизни.
4. Рост числа зарегистрированных безработных, получающих пособие (длительная безработица). Даже несколько увеличенный недавним решением государства размер пособия компенсирует у новых безработных лишь часть ранее получавшейся заработной платы.
5. Инфляция и снижение реальной покупательной способности рубля.
6. Снижение курса рубля по отношению к зарубежным валютам.
7. Обесценение накоплений и пр [3, стр. 12].

Доходы предпринимателей в 2009 году упали также весьма значительно. Вести рентабельный бизнес становилось намного труднее. Уровень жизни по сравнению с докризисным временем в 2009 году у массы предпринимателей снизился не меньше, чем у наемных работников и пенсионеров. Так что кризиса хватило на всех, обделенных почти не осталось.

Библиографический список

1. Бобков В., Васильев В., Гулюгина А., Одинцова Е., Смирнов М.

Качество и уровень жизни населения: территориальный разрез. Журнал «Финансовый бизнес», №1, 2009. Стр. 39-45.

2. Поляков В. Причины кризиса, оплата труда и уровень жизни населения России в 2009 году. Журнал «Экономист», №12, 2009. Стр. 25-28.

3. Шведов Д.С. Последствия мирового финансового кризиса для мирового и российского финансовых рынков. Журнал «Финансы и кредит», №2, 2010. Стр. 8-13.

УДК 622.6

АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ И Г. НОВОКУЗНЕЦКА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Дубинин А.С., Пожидаева А.А.

Научный руководитель: Баскакова Т.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Финансовый кризис оказал большое отрицательное влияние на рынок труда Кемеровской области и г. Новокузнецка в частности, создал огромные трудности для трудоустройства граждан и вызвал волну сокращений на предприятиях области. Необходимо провести анализ динамики безработицы и вынести рекомендации по улучшению состояния и нормализации рынка труда.

В январе-сентябре 2009 в Кемеровской области сохранялась высокая экономическая активность населения. Численность граждан, обратившихся по разным вопросам в службу занятости населения, увеличилась на четверть по сравнению с аналогичным периодом 2008 года и достигла 400,7 тыс. человек.

За 9 месяцев по поводу трудоустройства обратились 188,6 тыс. граждан, что более чем вдвое превысило показатель годичной давности.

Таблица 1 – Состав граждан, поставленных на учет в январе-сентябре 2008-2009гг.

Категории получателей государственных услуг	тыс. человек		2009г. в % к	% к итогу	
	2008г	2009г	2008г	2008г	2009г
Поставлено на учет граждан, всего	90242	188554	209	100	100
из них:					
- незанятые граждане, всего	71529	142677	200	79	76
в том числе					
уволенные по собственному желанию	31353	64740	206	35	34
высвобожденные*	11113	15584	140	12	8

Продолжение таблицы 1

Категории получателей государственных услуг	тыс. человек		2009г. в % к	% к итогу	
	2008г	2009г	2008г	2008г	2009г
имели перерыв в работе более 1 года	15653	24211	155	17	13
выпускники учебных заведений	6052	10556	174	7	6
- занятые граждане, всего	18713	45877	245	21	24
в том числе учащиеся, желающие работать в свободное от учебы время	16134	13462	83	18	7
- ранее не работавшие, ищущие работу впервые	35324	62571	177	39	33

* - уволенные в связи с ликвидацией организации, либо сокращением численности или штата работников организации

Основными получателями государственных услуг в центрах занятости населения, по-прежнему, являются незанятые клиенты, несмотря на незначительное сокращение их доли в общем числе обратившихся. В составе незанятых традиционно почти половина - клиенты, ищущие новый вариант трудоустройства после увольнения с предыдущего места работы по собственному желанию.

Состав обратившихся в 2009 году по видам экономической деятельности организаций, в которых клиенты работали до увольнения, представлен в таблице.

Таблица 2 – Состав обратившихся в 2009 году по видам экономической деятельности организаций, в которых клиенты работали до увольнения

	Признано безработными (%)		
	I кв.	II кв.	III кв.
Обратились в службу занятости граждане, уволенные после августа 2008 года по разным причинам, всего	100	100	100
в том числе по видам экономической деятельности организаций:			
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,6	3,9	3,3
добыча полезных ископаемых	10,9	8,9	8,0
обрабатывающие производства	16,2	15,6	15,4
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,5	4,2	2,8
строительство	11,4	9,2	7,0

Продолжение таблицы 2

	Признано безработными (%)		
	I кв.	II кв.	III кв.
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	21,4	19,9	17,3
гостиницы и рестораны	2,2	2,6	2,1
транспорт и связь	6,7	6,5	6,4
финансовая деятельность	2,8	2,2	1,9
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	6,1	7,1	6,8
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	4,9	7,2	10,1
образование	3,9	3,8	7,7
здравоохранение и предоставление персональных услуг	3,1	3,5	4,8
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	4,4	5,3	6,4

Как видно из таблицы, ежеквартально возрастало обращение работников, ранее занятых в непромышленной сфере: учреждениях образования, здравоохранения, предоставления прочих коммунальных и социальных услуг, государственного управления, обязательного социального обеспечения. И, наоборот, устойчиво снижалась доля уволенных с предприятий по добыче полезных ископаемых, обрабатывающих производств, из организаций строительства, оптовой и розничной торговли, транспорта и связи, финансовой деятельности.

В общем числе обратившихся, по-прежнему, сохраняется преобладание бывших работников торговли, обрабатывающего производства, государственного управления и социального обеспечения, добычи полезных ископаемых. В то время как сокращения практически не коснулись работников, занятых в финансовой сфере, гостиничном и ресторанном бизнесе, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, сельском хозяйстве.

Очевидно, что несмотря на снижение удельной доли уволенных с предприятий по добыче полезных ископаемых, обрабатывающего производства и оптовой и розничной торговли в общей численности безработных, их число будет только расти, и трудоустроиться по специальности в последующем им будет гораздо сложнее.

Таблица 3 – Движение безработных на регистрируемом рынке труда Кемеровской области в январе-сентябре 2008-2009 гг.

	2008 год	2009 год	2009г. в % к 2008г.	человек % к итогу	
				2008г.	2009г.
Численность безработных, всего	92930	149997	161	100	100
из них:					
признано безработными в течение периода	53622	113171	211	58	75
Снято с учета, всего	61718	91487	148	66	61
из них по причинам:					
- трудоустройства	36535	49747	136	39	33
- назначения пенсии досрочно	1031	1019	99	1,1	0,7
- профессионального обучения по предложению ЦЗН	5859	7068	121	6	5
Численность безработных (на конец периода)	31212	58510	188	34	39

Начиная с августа 2009г., постепенно снижалась численность безработных (по состоянию на конец периода). В результате сформировавшейся устойчивой тенденции только за два последних месяца их число уменьшилось на 15% и на конец сентября составило 58,5 тыс. человек. Тем не менее, с начала года рост составил 1,6 раза, в сравнении с той же датой 2008 года – 1,9 раза. Максимальное увеличение наблюдалось в г.Новокузнецке – в 2,8 раза.

В минувшем году в Центр занятости населения Новокузнецка в поисках постоянной и временной работы обратились 39,2 тысячи горожан.

Статус безработного получили 20,3 тысячи человек, что в 2,7 раза больше, чем в 2008 году. За год трудоустроено 11,9 тысячи человек, из них 8,1 тыс. - на постоянные рабочие места. Кроме того, 7,5 тыс. работников, находящихся под риском увольнения, стали участниками общественных работ на условиях внутреннего и внешнего совмещительства.

968 безработных по направлению службы занятости приступили к профобучению и повышению квалификации. 228 человек из числа сокращенных работников направлены на досрочную пенсию. На начало 2010 года уровень зарегистрированной безработицы составляет 2,6% трудоспособного населения города.

1 февраля 2010 на учете в ЦЗН находятся 9274 человека, имеющего статус безработного, и их число продолжает расти. Каждый третий безработный уволен в связи с сокращением штатов, либо по соглашению сторон.

Таблица 4 – Начисленная заработная плата работников списочного состава крупных и средних предприятиях г. Новокузнецка.

Вид деятельности	январь-август 2009г.	К январю-августу 2008г.	август 2009г.
ВСЕГО по крупным и средним предприятиям	17410	99,6%	17594
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	7808	205,7%	7147
Добыча полезных ископаемых	26234	94,0%	27819
Обрабатывающие производства, в том числе	17737	93,6%	18579
- производство пищевых продуктов, включая напитки	10637	108,2%	10449
- химическое производство	13633	102,7%	13879
- металлургическое производство	19768	91,7%	20633
- производство готовых металлических изделий	14535	96,1%	15256
- производство машин и оборудования	18825	100,7%	20326
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	18315	108,3%	18361
Строительство	15683	91,2%	16773
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств	12581	109,5%	12768
Гостиницы и рестораны	9578	95,6%	9141
Транспорт и связь	18526	104,2%	19392
Финансовая деятельность	29114	103,3%	25787
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	16975	106,3%	17823
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	22004	117,0%	20797
Образование	13401	114,1%	12139
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	13716	109,0%	13664
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	15126	98,0%	14082

Из данных таблицы видно, что наибольшую среднесписочную номинальную заработную плату можно наблюдать у работников крупных и

средних предприятий по добыче полезных ископаемых, финансовой деятельности, государственного управления и социального обеспечения, металлургического производства, в то время как у работников предприятий здравоохранения, образования, торговли, строительства и др. видов деятельности она ниже средней.

В банке вакансий службы занятости в настоящее время находится 4,5 тысячи заявок работодателей. В их числе 85% (3,9 тыс.) представляют постоянные рабочие места на территории города, 12% - вакансии вне города, оставшиеся 3% - это временные и общественные работы для ищущих работу и безработных граждан.

Наиболее представлены вакансии для: врачей и среднего медперсонала, менеджеров продаж, страховых агентов, инспекторов ОВД, водителей большегрузового и пассажирского транспорта, продавцов продовольственных товаров, каменщиков.

Таким образом, проанализировав состав безработных по видам экономической деятельности организаций, в которых они работали, динамику безработицы, начисленную заработную плату работников списочного состава крупных и средних предприятий города Новокузнецка и наиболее представленные вакансии в банке вакансий службы занятости, мы пришли к выводу, что такие вакансии как страховой агент и водитель являются наиболее перспективными для незанятых граждан, сочетая в себе хорошую оплату труда и низкий риск повторного сокращения, но такие вакансии как менеджер продаж, продавец продовольственных товаров, каменщик с меньшей вероятностью способны предоставить постоянные рабочие места своим работникам и достойную оплату труда.

Итак, рынок труда в г. Новокузнецке может удовлетворить спрос на определенные профессиональные группы, но для значительного сокращения уровня безработицы необходимо провести масштабную переквалификацию незанятых граждан на пользующиеся спросом вакансии, увеличить объем выполняемых временных и общественных работ.

V. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ФИНАНСЫ

УДК 657.421.3

О НЕДОСТАТКАХ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Климашина Ю.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Баранов П.П.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В современном мире успех во многом определяется степенью адаптации компании к ускоряющейся и усложняющейся динамике изменений, происходящих во внутренней и внешней среде. Индивидуальные преимущества и лидерство все больше зависят от эффективного использования уникальных по своей природе факторов нематериального, неосязаемого характера, включающих в себя объекты интеллектуальной собственности. Другими словами, речь идет о деловой репутации (термине, принятом в РФ), или гудвилле (термине, принятом в международной практике).

Гражданский Кодекс РФ (ст. 150) определяет деловую репутацию как неимущественное право, которое принадлежит юридическому лицу с момента его образования и составляет неотъемлемую часть его правоспособности.

С позиции бухгалтерского учета деловая репутация - это разница между ее покупной ценой (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и балансовой стоимостью ее активов. Возникающий при приобретении компании гудвилл определяется как платеж, производимый покупателем в предвидении будущих экономических выгод от активов, не отражаемых в финансовой отчетности, но за которые покупатель готов заплатить. Данная величина ставится на баланс предприятия в качестве нематериального актива в момент покупки предприятия.

Таким образом, причиной «переплаты» в момент покупки предприятия является наличие у организации скрытых активов. К таким активам могут относиться: высококвалифицированный менеджмент, накопленный деловой опыт, налаженная система сбыта, хорошая кредитная история и репутация на рынке, выигрышное экономико-географическое положение, иные активы, которые не могут быть отчуждены от организации и переданы другим лицам.

Деловую репутацию можно создать внутри компании или приобрести. Созданная внутри организации деловая репутация не может быть признана активом в связи с невозможностью ее соотнесения как ресурса, контролируемого предприятием. Именно поэтому деловая репутация

является самым уязвимым активом организации. Достаточно одного выплеска негативной компрометирующей информации, и стоимость бизнеса может мгновенно измениться. Для российского законодательства термина «деловая репутация, созданная внутри организации» не существует. Соответственно, не существует и методик оценки. Впрочем, не существует такой методики и для определения деловой репутации приобретаемого предприятия. Надбавку, которую покупатель согласен уплатить к цене предприятия, он определяет самостоятельно, зачастую определив ее не расчетным или комбинированным, а только экспертным способом.

Нужно ли иметь точный механизм оценки деловой репутации и когда ее надо оценивать?

Можно выделить несколько ситуаций, когда это необходимо:

- покупка (продажа) бизнеса;
- слияния и поглощения;
- принятие управленческих решений (при управлении стоимостью компании).

Принимая те или иные стратегические решения, собственники ориентируются на то, какую позицию займет компания на рынке. А гудвилл с некоторой долей допущения можно назвать характеристикой положения компании на рынке. То есть, если компания, занимает устойчивую позицию на рынке, это свидетельствует о сильном гудвилле, неустойчивая позиция – слабый гудвилл.

Поскольку общей унифицированной методики расчета стоимости деловой репутации не существует до сих пор, для оценки деловой репутации, а по сути надбавки к цене предприятия используют следующие методы (под методом будем понимать способ теоретического исследования или практического осуществления чего-либо), имеющие свои недостатки:

1) на основе прибыли будущих периодов. Для этого анализируется отчетность покупаемого предприятия за ряд лет, что позволит путем экстраполяции данных получить прогнозируемый показатель прибыли предприятия в будущем.

Данный метод основывается на предположении, что если одно предприятие получает больший объем прибыли на единицу активов, чем аналогичное предприятие этой же отрасли, то это означает, что дополнительную прибыль предприятию приносит именно его деловая репутация.

К недостатку данного метода относится то, что используется допущение, что при новом владельце величина доходов не опустится и не поднимется выше рассчитанной величины. При этом не принимаются во внимание те изменения, которые намечаются новыми владельцами, которые могут, как повысить, так и снизить доходность, а также отношение потребителей к смене владельца;

2) на основе разности между капитализацией предприятия и чистыми активами.

Капитализация предприятия определяется как произведение количества обращающихся акций на их рыночную стоимость, что сразу говорит о закрытости использования данного метода в отношении тех предприятий, акции которых не котируются на рынке;

3) метод оценки по аналогии.

Показателем стоимости деловой репутации может быть цена сделки с аналогичным предприятием. В основе этой оценки лежит экспертный, а не расчетный метод.

С одной стороны, использование данного метода является весьма привлекательным, так как позволяет учесть чужой опыт, ошибки, давая тем самым возможность учесть все видимые факторы и скорректировать надлежащим образом цену.

С другой стороны, следует признать, что с практической точки зрения данный метод неприменим. Несмотря на всю экономическую развитость российского рынка, подобные операции по-прежнему остаются весьма редкими. А информация по таким сделкам недоступна. Кроме того, каждая подобная проводимая операция, каждое приобретение предприятия является операцией весьма специфичной, рассчитанной на собственные условия, факторы, конкретное предприятие. Соответственно, даже при условии наличия такой информации трудно подобрать именно ту информацию, которая могла бы быть сопоставимой, а, следовательно, полезной при другой сделке;

4) на основе оценки стоимости воспроизводства.

Оценка осуществляется путем расчета совокупной величины затрат на воспроизводство точной копии предприятия. Разница между ценой продавца и полученной величиной оценки и будет представлять собой предварительную деловую репутацию. Окончательная деловая репутация будет определена от конечной цены продажи. Недостатком данного метода является отсутствие точности расчета деловой репутации;

5) на основе оценки ликвидационной стоимости.

Для оценки показателей деловой репутации при использовании данного метода определяется стоимость активов при вынужденной продаже предприятия в достаточно короткие сроки. Разница между ценой продавца и полученной величиной оценки и будет представлять собой предварительную деловую репутацию. Окончательная деловая репутация будет определена от конечной цены продажи.

Оценка деловой репутации при этом методе будет достаточно условная. Понятно, что при ликвидации предприятия и распродаже его в максимально короткие сроки, цена продажи будет ниже, чем в других условиях. С другой стороны, такой подход позволит узнать цену активов, которая при любом случае может вернуться при реализации активов и погашении обязательств купленного предприятия.

К еще одному недостатку данного метода можно отнести тот факт, что каким бы точным не был анализ ликвидационной стоимости, он может быть

весьма далек от реальности на момент продаже. Это снижает точность оценок.

Таким образом, определить стоимость, которую готов заплатить покупатель сверх стоимости чистых активов продаваемой организации, довольно сложно. Проблема оценки деловой репутации при продаже (покупке) организации решается различными методами. Но ни один из существующих методов не дает точной оценки адекватной стоимости бизнеса, с учетом деловой репутации, тем самым, показывая, что применения их на практике практически не возможно.

В России понятие деловой репутации пока еще мало изучено, так как в структуре баланса организации доля нематериальных активов достаточно мала в сравнении, например, с долей основных средств и инвестиций. Как следствие, данному виду активов не уделяют достаточного и должного внимания. Практика показывает, что нематериальные объекты оцениваются значительно реже объектов недвижимости, оборудования, бизнеса. Показатель «деловая репутация» в большинстве западных компаний наоборот является самым значительным активом, при этом ни руководство фирмы, ни ее бухгалтеры не могут правильно его оценить. Этим и обусловлено слабое развитие методологии оценки нематериальных активов и деловой репутации в частности, как в мире, так и в России.

УДК 622.6

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Каримова Д.В.

*Тюменский государственный университет
г. Тюмень*

Обострение конкуренции между хозяйствующими субъектами является отличительной особенностью современного этапа развития национальной экономики. В такой конкурентной борьбе выигрывает тот, кто осваивает производство новых, более совершенных видов продукции, использует прогрессивное технологическое оборудование, высокопроизводительные инструменты и оснастку. В ряду других факторов производства возрастает роль интеллектуальной собственности, поскольку экономика любой страны не может успешно развиваться без постоянного вовлечения новых знаний и результатов научных достижений. Глобальные экономические процессы выводят на первый план инновационную модель развития предприятия, основанную на качественно новой научно-интеллектуальной платформе. Наиболее крупные компании для поддержания своей конкурентоспособности ведут обширную

инновационную деятельность, одним из положительных результатов которой является создание нематериальных активов (НМА).

В последние годы количество нематериальных активов, признаваемых в финансовой отчетности отечественных предприятий, заметно возрастает. Это связано с расширением бизнеса, созданием новых товарных знаков, внедрением дорогостоящих информационных систем. Использование НМА в производственной и управленческой деятельности обеспечивает финансовую устойчивость не только в краткосрочной, но и долгосрочной перспективе.

Особую актуальность в этом аспекте приобретают проблемы совершенствования управления процессом вовлечения и использования объектов интеллектуальной собственности в хозяйственном обороте предприятия.

Информационной составляющей системы управления выступает бухгалтерский учет. В настоящих условиях в системе бухгалтерского учета и отчетности наиболее остро стоит необходимость отражения данных о неосязаемых активах организации, которые в учете и отчетности стали рассматриваться как фактор и составляющая потребительной стоимости. Это обуславливает необходимость совершенствования форм и методов учетного обеспечения операций с ними.

Бухгалтерский учет нематериальных активов должен способствовать оптимизации цикла создания новых объектов и сокращению периода окупаемости инвестиций.

В свете обозначенных вопросов основными направлениями совершенствования учета операций с объектами интеллектуальной собственности являются:

- совершенствование нормативно-правовой базы бухгалтерского учета нематериальных активов, в том числе уточнение бухгалтерских стандартов, обеспечение соответствия правил бухгалтерского учета и отчетности современной экономической ситуации и потребностям пользователей отчетности;

- разработка методов учета отдельных категорий нематериальных активов, не признаваемых таковыми в соответствии с положениями российских нормативно-правовых актов (таких, в частности, как интеллектуальный капитал и лицензионные соглашения);

- разработка мер наиболее эффективного вовлечения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот предприятий страны с целью интенсификации инновационных процессов;

- формирование системы аудита нематериальных активов предприятия, определение его условий и целевых ориентиров.

В российской учетной практике нематериальные активы впервые упоминаются в Положении о бухгалтерском учете и отчетности в РФ от 26 декабря 1994 г. N 170. Появление объектов интеллектуальной собственности на балансе многих российских компаний обусловило принятие в 2000 году

ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов». В настоящее время учет нематериальных активов регулируется нормами ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», утвержденным Приказом Минфина РФ от 27.12.2007 N 153н (Далее – ПБУ 14/2007). Принятие новой версии стандарта было связано с вступлением в действие с 2008 г. части четвертой «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации» Гражданского кодекса Российской Федерации.

Признание и усиление роли нематериальных активов в развитии бизнеса, в формировании финансовых показателей и результатов деятельности отечественных предприятий, широкое внедрение их в хозяйственный оборот, обуславливает обновление российских регулятивов в области интеллектуальной собственности.

Однако, как показывает практика, изменяющееся законодательство в области гражданского права и бухгалтерского учета вызывает появление также множества новых проблем в области учета нематериальных активов. Рассмотрим некоторые из них.

Необходимо отметить, что по-прежнему российские и международные стандарты учета по-разному подходят к определению понятия нематериальные активы.

В соответствии с МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» под НМА понимают неденежные активы, не имеющие материальной формы, способные приносить организации экономические выгоды. Кроме того, МСФО 38 требует соблюдение трех основополагающих признаков нематериального актива, таких как идентифицируемость, подконтрольность компании и способность приносить экономические выгоды.

В отличие от своего международного аналога ПБУ 14/2007, как и ПБУ 14/2000, не содержит четкого определения нематериальных активов.

Чтобы очертить круг активов, принимаемых в составе НМА, следует рассматривать в комплексе п. п. 2, 3 и 4 ПБУ 14/2007.

Анализируя положения международных стандартов и исследования зарубежных ученых можно заключить, что в международной практике учета понятие «нематериальные активы» трактуется гораздо шире отечественного определения. Поскольку реформирование российского бухгалтерского учета движется по пути сближения с МСФО, по мнению многих отечественных специалистов, целесообразно понятие нематериальных активов рассматривать в более расширенном понимании, т.е. понимать под нематериальными активами любые идентифицируемые ресурсы нематериального характера, которые способны приносить доход организации и на которые имеются документы, удостоверяющие права на них [4].

Однако при таком подходе нормативное регулирование части нематериальных активов оказывается достаточно слабым. В настоящих условиях развития отечественной нормативно-правовой базы под действие ПБУ 14/2007 попадают только результаты интеллектуальной деятельности и

средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, оформленные соответствующими охранными документами, и объекты, прямо перечисленные в п. 4 ПБУ 14/2007.

Если ПБУ 14/2007 не распространяется на такие объекты, перечисленные в МСФО 38, как, скажем, лицензии, права обслуживания ипотеки, импортные квоты, то необходимым представляется решать вопрос об их оценке, моменте признания, отражении в учете и отчетности. В подобных ситуациях организации должны разрабатывать порядок учета самостоятельно, основываясь на норме п. 8 ПБУ 1/08 «Учетная политика организации»: «Если по конкретному вопросу в нормативных документах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа, исходя из настоящего и иных положений по бухгалтерскому учету».

В целом с учетом более чем двухлетней практики применения главы четвертой ГК РФ и ПБУ 14/2007 можно отметить следующие основные недостатки указанных нормативно-правовых актов:

1. В ПБУ 14/2007 при описании объекта регулирования и критериев отнесения к нематериальным активам практически не раскрывается, что именно представляет собой актив. При условии, что законодатель прописал бы конкретные указания на сущность активов и критерии их признания, составляющие сферу регулирования положения, споров по поводу применения ПБУ 14/2007 было бы меньше.

2. Несмотря на то что ПБУ 14/2007 было принято в том числе в связи с вступлением в силу части четвертой ГК РФ, в нем не нашел отражения порядок учета исключительных прав на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации, принадлежащих нескольким лицам совместно (ст. 1229 ГК РФ). Представляется, что при возникновении такой хозяйственной ситуации организации должны разработать порядок учета самостоятельно с учетом положений гражданского законодательства.

3. ПБУ 14/2007 предусматривает возможность изменения фактической (первоначальной) стоимости НМА, по которой он принят к бухгалтерскому учету, в случаях его переоценки и обесценения. Однако нормами стандарта не предусмотрена возможность изменения фактической (первоначальной) стоимости НМА в случае существенного улучшения экономических характеристик актива или в случае его частичной ликвидации, а также при возникновении возможных последующих расходов, связанных с поддержанием интеллектуального имущественного права (ежегодные государственные пошлины на поддержание патента в силе, расходы на продление регистрации товарного знака и т.п.). В частности, некоторые из указанных расходов увеличивают срок использования объектов, поэтому целесообразным представляется предусмотреть возможность увеличения стоимости нематериальных активов на величину подобных расходов. Однако на сегодняшний день модификация

нематериального актива не изменяет его фактическую (первоначальную) стоимость. Не предполагает таких действий и Налоговый кодекс. В то же время МСФО 38 предусмотрена возможность увеличения первоначальной стоимости нематериальных активов на сумму последующих затрат и определены условия их капитализации: затраты позволят активу создавать будущие экономические выгоды сверх первоначально определенных норм; затраты могут быть надежно оценены и отнесены на актив. При выполнении этих условий затраты прибавляют к фактической себестоимости нематериальных активов. Представляется необходимым ввести дополнительную норму в содержание ПБУ 14/2007 о возможности изменения фактической (первоначальной) стоимости нематериальных активов по аналогии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств», положения которого предусматривают возможность изменения стоимости основных средств в результате их достройки, реконструкции (модернизации) или частичной ликвидации.

4. В соответствии с п. 17 ПБУ 14/2007 коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать группы однородных нематериальных активов по текущей рыночной стоимости, определяемой исключительно по данным активного рынка указанных нематериальных активов. В то же время стандарт не раскрывает самого понятия «активный рынок». Следовательно, доказать, что организация использовала для переоценки объектов данные активного рынка, невозможно. Кроме того, не поясняется, что организации необходимо предпринять, если к моменту очередной переоценки объектов нематериальных активов активный рынок перестал существовать. Ситуация была бы разрешимой, если бы положением предусматривалась возможность применения экспертной оценки для установления рыночной стоимости при переоценке. Однако в ПБУ 14/2007 предусматривается возможность применения экспертной оценки только при определении первоначальной стоимости полученных безвозмездно объектов. Кроме этого, в ПБУ 14/2007 не упоминается и о возможности привлечения к оценке независимых оценщиков. Однако, согласно ст. 5 Федерального закона от 29.07.1998 N 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» объектами оценки могут выступать любые объекты гражданских прав, которые могут принимать участие в гражданском обороте, а, следовательно, и интеллектуальные имущественные права.

5. Значительные затруднения на практике вызывает постановка на учет в качестве НМА интеллектуальных прав на объекты, созданные самой организацией, а не приобретенные за плату извне. Так, если организация разработала товарный знак собственными силами, то бухгалтер имеет право принять его на учет только по фактической (первоначальной) стоимости. Из всех расходов, которые могут быть включены в первоначальную стоимость (материальные расходы, зарплата сотрудников, патентные пошлины, стоимость услуг сторонних организаций, невозмещаемые налоги и т.д.),

обосновать и документально подтвердить на практике получается только патентные пошлины и стоимость услуг патентного поверенного по подготовке документов к регистрации товарного знака. Данные расходы составляют чаще всего незначительную часть реальной рыночной стоимости товарного знака. Если же организация приобретает идентичный товарный знак, но созданный и зарегистрированный другой организацией, то он ставится на баланс уже по стоимости приобретения, т.е. по рыночной стоимости. Таким образом, устанавливаемый ПБУ 14/2007 приоритет формы над экономическим содержанием, т.е. наличие надлежаще оформленных документов, может в случае с НМА, созданных самой организацией, существенно исказить достоверность данных бухгалтерской отчетности.

Библиографический список

1. Ермакова Н.А., Газизова А.Р. Организационно-учетные аспекты анализа состояния и движения нематериальных активов в вертикально интегрированных структурах // Экономический анализ: теория и практика. 2009. №16
2. МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы»
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007), утвержденное Приказом Минфина России от 27.12.2007 N 153н.
4. Рассказова-Николаева С.А., Калинина Е.М., Карлова О.К., Пшиншева Т.Х. Нематериальные активы в хозяйственной практике предприятий // Экономико-правовой бюллетень. 2008. №7

УДК 657.3

ПРОБЛЕМЫ СОБЛЮДЕНИЯ ПРИНЦИПА ПРИОРИТЕТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ НАД ЮРИДИЧЕСКОЙ ФОРМОЙ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ УЧЕТА

Урюпина М.В., Финогенова Е.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Баранов П.П.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В настоящее время, большое внимание уделяется вопросу адаптации российского бухгалтерского учета к Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), получившим всеобщее признание во многих развитых странах.

Необходимо отметить, что отечественная практика учета, претерпев за последние годы существенные изменения, значительно приблизилась к международным стандартам финансовой отчетности; и такое сближение было достигнуто, главным образом, путем закрепления принципов

бухгалтерского учета в российских нормативных документах. Именно с этого момента их содержание стало определять методику ведения бухгалтерского учета, предписываемую нормативными документами. В связи с этим, понимание этих принципов становится очень важным именно с позиции практики бухгалтерского учета.

Важно отметить, что основополагающим, центральным принципом МСФО и наименее адаптировавшимся к российской практике учета является принцип приоритета экономического содержания над юридической формой, который служит ориентиром, помогающим бухгалтеру принимать решения в условиях многогранности, а зачастую, неоднозначности и неопределенности хозяйственной жизни.

Содержание данного принципа заключается в том, чтобы определяющим для методологии учета было не юридическое, а именно экономическое содержание фактов хозяйственной жизни.

Аналогом этого принципа в отечественном учете является требование приоритета содержания перед формой, которое закреплено в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», согласно которому учетная политика организации должна обеспечивать «отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности, исходя не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания фактов и условий хозяйствования».

Несмотря на очевидность данного принципа, его соблюдение в российской практике учета вызывает множество дискуссий. Это связано с тем, что каждый факт хозяйственной жизни, отражаемый в бухгалтерском учете, имеет как экономические, так и юридические характеристики.

С юридической точки зрения, первоочередное значение имеют права и обязательства лиц, связанные с фактом хозяйственной жизни; а с экономической - влияние данного факта на финансовые результаты деятельности компании. Однако довольно распространена ситуация, когда экономические и юридические характеристики факта хозяйственной жизни противоречат друг другу, и при формировании методологии бухгалтерского учета возникает необходимость выбора: с какой же точки зрения (экономической или все-таки правовой) данный факт будет отражен в бухгалтерском учете.

Что касается международной практики, то в бухгалтерском учете операции отражаются в соответствии с их экономической сущностью, а не с юридической формой, т.е. налицо обеспечение соблюдения принципа приоритета содержания над формой. Что же касается России, то данный принцип не всегда соблюдается, поскольку хозяйствующие субъекты, как правило, следуют формальным требованиям соответствующих инструкций и положений, даже если данные инструкции не позволяют отразить в бухгалтерском учете экономическую сущность операции.

В российской практике учета существует немало случаев отражения фактов хозяйственной жизни с точки зрения приоритета юридической формы, а не их экономического содержания, что, в свою очередь, не

позволяет отразить реального положения дел на предприятии и как следствие - отсутствие прозрачности в отчетности.

По мнению д.э.н. Санкт-Петербургского государственного университета Пятова М.Л., необходимо преобразовать систему российского бухгалтерского учета таким образом, чтобы в случае противоречия между юридическим и экономическим осмыслением факта хозяйственной жизни, бухгалтер выбирал экономическую интерпретацию факта хозяйственной жизни в ущерб юридической.

Однако профессор Санкт-Петербургского государственного университета Соколов Я.В. считает, что оба подхода одинаково важны, поскольку непринятие во внимание как одной, так и другой характеристики влечет за собой отступление от других принципов бухгалтерского учета.

Как бы то ни было, наблюдаемое в практике российского бухгалтерского учета следование юридической форме нередко приводит к искажению экономической сущности бухгалтерской отчетности.

Решением послужит разработка многофакторной отчетности, которая не будет противопоставлять одни характеристики другим, а будет направлена на их объединение, что избавит от необходимости выбора приоритета и позволит добиться соответствия формы содержанию.

Проанализировав форму №1 бухгалтерской отчетности (Бухгалтерский баланс), можно предложить следующие преобразования по некоторым основным статьям с тем, чтобы более полно отразить именно экономическую сущность.

Во-первых, это основные средства. К основным средствам с точки зрения как МСФО 16, так и ПБУ 6/01 относят активы, срок использования которых превышает один год. Кроме того, в российском учете к основным средствам относят объекты социальной инфраструктуры, даже если они не приносят прибыли. Согласно МСФО объекты, которые не приносят дохода, не могут считаться основными средствами. Поэтому, чтобы сблизить экономические и юридические характеристики, а также избежать неверного толкования состава активов пользователями отчетности, возможно выделить их отдельной строкой в составе основных средств.

Кроме того, на предприятиях довольно часто в составе запасов присутствуют неликвидные запасы, которые юридически числятся в составе оборотных активов, хотя реально не могут быть реализованы. Это приводит к искажению информации, поэтому было бы логичнее перенести данную статью в раздел 1 «Внеоборотные активы», что позволит более точно отразить экономическую сущность.

Также в состав внеоборотных активов следует включить долгосрочную дебиторскую задолженность. Т.к. с экономической точки зрения под внеоборотными активами понимаются активы с длительным сроком использования (больше одного года), поэтому дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, следует отнести к первому разделу бухгалтерского баланса.

При рассмотрении пассивной части баланса определенные сложности возникают при анализе добавочного капитала. На многих предприятиях его величина представлена достаточно крупной суммой, однако получить точное представление, за счет чего она сформирована, невозможно. Как известно, добавочный капитал формируется за счет факторов, отличных по экономической сущности, а именно дохода от эмиссии и переоценки объектов основных средств. Поэтому, чтобы избежать искажений и внести ясность, следует в рамках добавочного капитала выделить источники его формирования: эмиссионный доход и доход от переоценки объектов основных средств.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что в отличие от международных стандартов финансовой отчетности, наблюдаемое в российской практике бухгалтерского учета не выделение экономической сущности объекта, не позволяет добиться «прозрачности» отечественной отчетности, не отражает, таким образом, реального положения дел, что значительно искажает возможные выводы внешних пользователей отчетности. Поэтому необходимо более детально и взвешенно подойти к этому вопросу и в качестве возможного решения реструктурировать бухгалтерскую отчетность таким образом, чтобы не противопоставлять одни характеристики другим, а стремиться к их объединению.

УДК 336.761

ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ

Пигушев С.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дранишникова В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Российский фондовый рынок ещё очень молод. В течение последних десяти лет, до сентября 2008г, он характеризовался положительной курсовой динамикой: компании, акции которых обращались на рынке ценных бумаг, демонстрировали растущую прибыль и тем самым генерировали не только дополнительную стоимость для акционеров, но и рост цен на акции.

Следует отметить, что состояние экономики страны и движение фондового рынка тесно связаны между собой и роль фондового рынка непрерывно растёт. В большей степени это проявляется в развивающихся экономиках. По оценке исследователей, используя инструменты фондового рынка, правительство и корпорации привлекают до 75% необходимых экономике средств.

Более высокие темпы роста капитализации в российских условиях в последние годы объясняются также существенными изменениями в экономике, её ростом.

В условиях мировой глобализации отмечается, что российский рынок акции начинает расти вслед за ростом американского индекса Dow Jones (Доу Джонс) и падение также.

Впервые настроения, близкие к паническим, появились на американских рынках в середине января 2008 года, когда глава Федеральной резервной системы (ФРС) Бен Бернанке заявил о замедлении роста в экономике США, и уже 18 января падение фондовых индексов США составило 2,5-3,0%. Такое снижение фондовых индексов очень существенно. Этот «почин» спустя три дня поддержали и биржи России на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) и Российской торговой системе (РТС) котировки разом упали на 7,5%, причём индекс РТС в 2008 году впервые опустился ниже 2000 пунктов.

Для полного представления о господствующих в настоящее время тенденциях на развивающемся российском фондовом рынке, анализируется динамика фондовых индексов. Однако самым подходящим для изучения ценовой динамики фондового рынка считается индекс РТС. Он показал лучший результат по эффективности обнаружения «переломов» тенденции (71%) и лучше отражает реальную ситуацию на рынке.

Значительно влияние на рынок акций оказывает и политическая ситуация в стране, и поэтому в мае 2008 года Инаугурация Президента Д. Медведева вызвала мощный двенадцатидневный подъём на фондовом рынке и индекс РТС достиг 2487,92 пункта.

Кроме того, существенным фактором, определяющим движение фондового рынка является цена на нефть.

Снижение цены на топливо из-за неблагоприятных условий (падение мирового спроса) привело и к снижению индекса РТС: в ноябре 2008 года он опустился ниже 600 пунктов, т.е. почти в четыре раза. Индекс ММВБ также упал, но лишь в 3 раза.

Перелом в состоянии экономики и фондового рынка в России начинается в середине 2009 года благодаря эффекту стимулирующих мер, проведённых ЦБ РФ и Правительством. Восстановление экономики повысило инвестиционную активность и спрос на акции, привело к стабилизации финансовых рынков.

По итогам 2009 г. российские фондовые индексы выросли более чем на 100%. Так рублевый индекс ММВБ вырос на 121,1% до отметки 1370,01 пункта, долларový индекс РТС – на 128,6 %, до отметки 1444,61 пункта.

Проблемы в американской экономике оказались более серьёзными, чем в развивающихся странах, а последствия – более тяжёлыми. Поэтому восстановление глобальной экономики и фондовых рынков в 2009 г. началось именно с развивающихся стран.

В целом опережающему росту российского рынка акций способствовало восстановление сырьевых бирж (что положительно сказалось на показателях торгового баланса), оживление на международном кредитном рынке, возобновление притока прямых и портфельных

инвестиций, а также повышение внутреннего спроса (рост потребления электроэнергии, рост грузооборота, увеличение денежной базы, укрепление рубля большую часть года; росте доверия потребителей и т.д.).

Кроме того, положительное влияние на экономику и рынок РФ оказало смягчение денежно-кредитной политики Банка России. В начале года ставка рефинансирования ЦБ РФ находилась на уровне 13%, а в конце года опустилась до предельно низкого уровня 8,75%.

Лидерами роста среди «фишек» в 2009 году стали привелигированные акции Сбербанка, подорожавшие в 7,6 раза, или на 660% (с 9,08 руб. до 69 руб.) Обыкновенные акции Сбербанка выросли на 263,7% (с 23 до 83,65 руб.).

По итогам 2009 года часть падения была отыграна, и цены на фондовом рынке стали соответствовать текущему экономическому положению в стране.

В целом говоря об экономической ситуации в России, стоит отметить, что падение важнейших макроэкономических показателей таких как ВВП, индекс промышленного производства превысило первоначальные ожидания Правительства. Согласно последним опросам международных инвесторов, российский фондовый рынок является одним из наиболее перспективных рынков в мире. Это позволяет надеяться на то, что после нормализации экономической ситуации в мире основной поток иностранных инвестиций пойдёт, прежде всего, на российский рынок. А это в свою очередь приведёт к возвращению российских институциональных инвесторов. Приток иностранных и отечественных инвесторов на рынок будет происходить, в том числе и через компании, управляющие инвестиционными фондами.

Выводы:

– российский фондовый рынок обладает одним из наибольших потенциалов роста среди развивающихся и развитых рынков в силу фундаментальных факторов;

– основными драйверами российского фондового рынка в ближайшие годы станут: возобновление роста прибылей корпораций, ВВП и инвестиций в экономику страны, рост доходов населения, а также высокая дивидендная доходность российских акций;

– с возвращением доверия населения к национальной валюте и финансовым учреждениям и сокращением доли потребления в расходах домохозяйств объёмы средств, направляемых населением в управляющие компании, существенно возрастут (как за счёт сбережений, так и за счёт депозитов в банках и денег на руках у населения).

АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Дюпина М.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ильина Т.Г.

*Томский государственный университет
г. Томск*

В основе проведения анализа поведения частных инвесторов на финансовых рынках лежит проблема очень низкой инвестиционной активности населения России, а также мнение о том, что инвестирование является сложным и рискованным.

В докладе рассматриваются вопросы, связанные с важностью финансового планирования, финансовой грамотности, а также дается классификация частных инвесторов, позволяющая установить взаимосвязь между типом инвестора и количеством доступных ему рычагов управления инвестицией.

В настоящее время в России практически отсутствуют исследования, посвященные вопросам разработки финансового плана частного инвестора, в связи с чем, у большинства россиян нет понимания важности финансового планирования при реализации выбранных ими инвестиционных стратегий, поэтому для большинства наших сограждан инвестирование кажется рискованным, а, следовательно, неpreferred.

Среди зарубежных авторов, занимающихся вопросами финансового планирования можно отметить Лоренса Гитмана, Майкла Джонка, Джеймса П. О'Шонесси, а также таких известных инвесторов как Роберт Кийосаки и Уоррен Баффет, которые являются авторами множества работ, посвященных фундаментальным основам инвестирования.

Для проведения анализа необходимо развести понятия инвестирование и спекуляция, поскольку понимание различий между этими двумя противоположными процессами является основополагающим. Инвестиция - это любой актив, в который можно вложить деньги. Цель инвестирования: иметь актив и получать с него постоянную величину дохода. Суть спекуляции заключается в осуществлении операций с тем же активом, с целью получения дохода от разницы цен купли и продажи. Иными словами, спекуляция – это торговля. Проблема большинства людей заключается в том, что они не видят этой разницы, относят себя к категории инвесторов, на самом деле являются игроками, торговцами и спекулянтами.

Большинство зарубежных авторов [1, С.45-47] полагают, существует три фундаментальные причины инвестирования:

- Обрести защищенность
- Обрести комфорт
- Стать богатым

Инвестиционное поведение любого человека определяется тем, как он расставил приоритеты между этими тремя ценностями. Для большинства людей на первом месте оказывается защищенность, на втором комфорт, а только потом – богатство.

Полагаем, что такая расстановка приоритетов и объясняет низкую инвестиционную активность наших сограждан, т.к. из первых двух по значимости ценностей вытекает логический вывод о том, что инвестирование должно быть безопасным, инвестиция должна гарантировать стабильный доход.

Однако, опираясь на результаты исследования, проведенного Фондом общественного мнения в 2009 [3], большинство россиян считают, что инвестирование – это волнующий, полный драматизма процесс, большой риск, удача, угадывание момента и ценные подсказки. 1,5% россиян полагают, что успех инвестирования зависит от того, удастся ли «перехитрить рынок».

Возникает противоречие, которое лежит в основе негативного отношения к инвестированию, но которое очень легко разрешить.

Можно считать, что инвестирование само по себе не является рискованным. Риск заключается в инвесторе, который не имеет четкого инвестиционного плана и азов финансовой грамотности.

Инвестирование – это, прежде всего план. Независимо, к какой категории инвесторов вы себя относите.

Существует множество классификаций категорий инвесторов. Приведенная Робертом Кийосаки [1, С. 105-130], является оптимальной с точки зрения анализа, потому что каждому из типов инвесторов можно привести в соответствие определенный набор рычагов управления, список которых также показан в таблице.

Таблица 1 – Рычаги управления частного инвестора

	Рычаги управления / категории инвесторов	Аккредитованный инвестор	Квалифицированный инвестор	Искусственный инвестор	Инвестор изнутри	Высший инвестор
1	Управление собой					
2	Управление соотношением доходов-расходы и активы-пассивы					
3	Управление руководством инвестиций					
4	Управление налогами					
5	Управление тем, когда покупать и когда продавать					
6	Управление брокерскими операциями					
7	Управление юридической формой организации, сроками уплаты налогов, характером дохода					

Продолжение таблицы 1

	Рычаги управления / категории инвесторов	Аккредитованный инвестор	Квалифицированный инвестор	Искушенный инвестор	Инвестор изнутри	Высший инвестор
8	Управление условиями контрактов					
9	Управление доступом к информации					
10	Управление возможностью отдавать, филантропией, перераспределением богатства					

Если еще раз обратиться к трем фундаментальным причинам инвестирования, то можно сделать вывод, что первые три категории инвесторов – это люди, которые инвестируют на долгий срок с целью обретения защищенности и комфорта. То есть у них защищенность и комфорт стоят на первых двух позициях. Эти люди, как правило, приобретают объекты инвестирования.

Инвесторы же, которые относятся к категории высших или искушенных, создают объекты инвестирования сами. У них причины инвестирования ранжированы по-другому.

Объективной необходимостью для каждой из категорий инвесторов является наличие финансового плана. Проблема тех российских инвесторов, которые считают, что инвестирование должно быть сложным, рискованным и опасным, является отсутствие финансового плана и смешивание понятий инвестирования и спекуляции. Поскольку финансовый план превращает инвестирование в скучный и механический процесс.

Люди, не имеющие финансового плана, часто буквально «мечутся» между объектами инвестирования, ищут ценные подсказки со стороны финансовых консультантов. Проблема финансовых консультантов в том, что каждый из них имеет собственное мнение о направлении движения рынка.

Если вновь обратиться к трем фундаментальным причинам инвестирования, то получим три финансовых плана:

- План финансовой защищенности.
- План финансового комфорта
- План достижения богатства

Проблема российских инвесторов, на мой взгляд, заключается в том, что многие из них не видят разницы между этими планами. А разница существенна и она заключается в цене.

Инвестирование на уровне защищенности и комфорта может быть и должно быть механическим и формализованным. Например, можно доверить свои сбережения управляющей компании, которая составит для вас финансовый план и будет ему следовать.

Инвестирование на третьем уровне требует времени, выделяемого на совершенствование финансовой грамотности.

Можно привести интересные результаты исследования, проведенного Фондом общественного мнения в 2009 году. Если внимательно посмотреть на таблицы, то причины низкой инвестиционной активности российского населения станут очевидны. Это отсутствие финансовой грамотности. Непонимание различий между фундаментальным инвестированием и спекуляцией, торговлей, игрой. Вот почему так мало людей в России занимаются инвестированием и добиваются успеха на фондовом рынке.

Таблица 2 – Результаты исследования

% от общего числа опрошенных	Вопрос: «Где можно приобрести акции российских компаний?»	
	34	Затрудняюсь ответить
	5	управляющая компания
	8	брокерская компания
	9	инвестиционная компания
	3	страховые компании
	7	ПИФы
	8	коммерческие банки
	22	фондовая биржа
	23	предприятия, которые выпускают акции
	28	Сбербанк

Таблица 3 – Результаты исследования

% от общего числа опрошенных (из тех, что смогли ответить на данный вопрос)	Вопрос: «Что такое Фондовый рынок?»	
		‘это рынок акций’, ‘рынок, где обращаются ценные бумаги’, ‘акции, облигации, их продажа и перекупка’
	2	‘биржа, где торгуют ценными бумагами’
	1	‘это способ зарабатывания денег’
	4	‘на фондовом рынке крутятся большие деньги’; ‘валютно-денежные операции’
	2	‘торговля фондами организаций, предприятий’
	1	‘денежный запас государства’, ‘богатство нашей страны’, ‘государственный рынок, от которого зависит размер пенсий’
	1	‘покупка и продажа крупных товаров’; ‘рынок каких-то запасов’; ‘торговля чем-то’
	1	‘установление цен на недвижимость’; ‘рынок жилья’
	1	‘связано с банковской системой’; ‘скопление бюджетных средств в банках’
	1	‘мошенничество’; ‘туда вложишь – и ничего не получишь’; ‘кормушка для олигархов’; ‘фондовый рынок – это обман людей’

Финансовая грамотность – это необходимое условие для тех, кто не хочет оставаться на уровне аккредитованного инвестора, а хочет двигаться дальше.

Профессиональный инвестор видит не только рост и падение цены на инвестицию. Он умеет читать цифры, финансовые отчеты компаний, акции которых он приобретает и видит за ними истинное положение вещей. Это не трудно, но требует много времени, которое не хотят инвестировать те, кто получает, ценные указания по инвестированию от финансовых консультантов.

Финансовая грамотность, помимо формального финансового образования, заключается в понимании того, что цель инвестирования – это приобретение актива, который конвертирует заработанный доход в портфельный и пассивный. Это превращение одной формы дохода в другую и есть основная цель истинного инвестора.

В заключение можно привести цитату из книги Джеймса О'Шонесси [4]:

«Многие люди считают, что индейцы, продавшие остров Манхэттен Питеру Минуиту из Голландской Вест-Индской компании за 24 доллара в бусинках и безделушках, заключили плохую сделку. Но если бы индейцы инвестировали эти деньги с 8-процентным годовым доходом, то они стоили бы сегодня более 27 триллионов долларов. Они смогли бы выкупить обратно Манхэттен, и у них еще осталось бы много денег. Проблема была не в количестве денег, а в отсутствии плана».

Библиографический список

1. Роберт Кийосаки, Шэрон Лектор Руководство богатого папы по инвестированию. – М.: Эксмо. – 2007. – 456 с.
2. Уоррен Баффет. Как 5 долларов превратить в 50 миллиардов. Стратегия и тактика великого инвестора. – М.: Эксмо. - 2007. – 304 с.
3. Стратегии распоряжения семейным бюджетом в кризис // Новая Социальная реальность. – 2009. - №7. – С. 19-20
4. О'Шонесси Что срабатывает на Уолл-стрит: руководство по самым результативным инвестиционным стратегиям всех времен. – М.: Экстра. – 2004. – 356 с.

УДК 336.747

ЭЛЕКТРОННЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ (ЭПС): МЕЖДУНАРОДНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Арефьева Ю.А.

Научный руководитель: д.э.н., доцент Дранишникова В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В последние годы вопросы проектирования, управления и контроля платежных систем в экономически развитых странах стали предметом

оживленной дискуссии. В финансовом мире прочное место заняли электронные платежные системы, что связано с активной эволюцией денег как средства платежа. В развитых странах этот процесс бурно развивается на протяжении последних сорока лет, а в России - с начала 90-х годов, результатом которого стали электронные деньги.

Кратко электронные платежные системы (ЭПС) можно описать как технологию прямых взаиморасчетов между участниками сделки без дополнительных условностей (межбанковские переводы, указание личных данных и пр.) посредством Интернета. В сочетании с оперативностью, применение ЭПС поспособствовало резкому развитию электронной коммерции. Сегодня ЭПС – удобный способ расчетов для операторов сотовой связи, Интернет-провайдеров, крупных магазинов и многих др.

Электронные деньги (ЭД) прошли три этапа развития. Первый этап - магнитные кредитные и дебетовые карты с широким использованием ЭПС. Второй этап - внедрение смарт-карт (с хранимой суммой). Смарт-карты не заменили их владельцам наличность, а лишь сделали распоряжение банковскими счетами более эффективным. Так основной смысл ЭД приобрел новое значение: сочетания преимуществ наличного и электронного оборота денежной массы. Третий этап развития электронной денежной формы - «сетевые деньги» - уже позволили осуществлять «онлайн» платежи (в режиме настоящего времени).

Сегодня в качестве ЭПС применяется несколько основных технологий платежных систем:

- использование кредитных схем;
- использование дебетовых схем
- использование цифровых денег.

Первые из них – наиболее популярные в мире - работают с обычными кредитными (пластиковыми) картами (Visa, MasterCard и т.п.). Вторая технология основана на использовании цифровых эквивалентов чеков и наличных (NetCash, NetChex, NetBill и т.д.). Третья (т.н. платежные шлюзы) представляет собой категорию электронных платежных систем, транслирующих преимущества реальных наличных денег в Интернет-мир (Citybank, DigiCash, PayCash, WebMoney и др.).

Уже давно стал традицией расчет пластиковой картой при онлайн-покупках. Оплата кредиткой, принимаемая огромным количеством интернет-магазинов во всем мире, весьма популярна. К слову, наличие психологического фактора - неощутимость ЭД – играет не последнюю роль. Как следствие – расплачиваясь карточкой, ее владелец обычно легко тратит намного больше, чем при расчете наличными. Безусловно, это обстоятельство на руку интернет-магазинам. В России их пока не много, поэтому данный сервис не очень развит в силу ряда субъективных и объективных обстоятельств.

Тем не менее, не только интернет-магазины приветствуют применение кредитных карт. Их с удовольствием принимают и offline-продавцы, что

свойственно как мировому рынку, так и российскому, хотя у нас кредитные карты лишь набирают популярность. При этом дебетовые (зарплатные) «пластики» не очень-то жалуют и интернет-, и offline-магазины. Это объясняют проведенные по заказу MasterCard компанией исследования, показавшие, что с кредиток россияне тратят в среднем на 30% больше средств, чем с дебетовых карт. Также исследования показали, что в России среднемесячный размер затрат по одной кредитной карте составляет около 8,5 тыс.руб., в то время как по дебетовой - на 2 тысячи меньше. Для пользующихся пластиковой картой не реже 4 раз в месяц, эти же показатели достигают 13,5 и 9,15 тыс.руб. на каждую карту соответственно.

Однако продавцы не единственная заинтересованная в этой системе сторона. Банки заведомо стимулируют клиентское предпочтение кредитного пластика, просто установив процент за снятие денег с кредиток выше, чем с дебетовых карт. И владельцу кредитки расплатиться ею кажется экономнее, чем наличными, что приводит к упомянутому психологическому фактору.

Пользоваться системами цифровой наличности удобнее и проще, чем карточными. Для повышения надежности этого рынка и степени доверия к нему пользователей необходимо четкое определение юридического статуса и правил игры для электронных платежных систем, оперирующих цифровой наличностью. На сегодняшний день общее состояние рыночной ниши платежных систем в России пока находится на стадии развития. Соответственно, объем участников и количества проводимых операций по сравнению с Северной Америкой и Западной Европой ничтожно мал. Тем не менее, наблюдая определенный прогресс, можно ожидать, что уже скоро в России повысится уровень использования сегмента Интернета, применяемого в целях ведения электронной коммерции, одновременно с числом финансовых институтов и качеством их услуг.

Что касается состояния рынка электронных платежных систем, то сегодня можно охарактеризовать это состояние как «в начале бурного развития». ЭПС на протяжении длительного времени используются в развитых странах и являются на сегодняшний день самым эффективным механизмом для осуществления крупных и срочных платежей. Использование данных систем за рубежом доказало свою высокую эффективность. В Европе развиты как национальные, так и международные платежные системы. Особый интерес представляют платежные системы на базе банковских карт в странах ЕС. В 2006 г. там использовалось более 350 млн карт, количество безналичных платежей по которым превышало 12 млрд, а количество операций по снятию наличных в банкоматах составляло около 6 млрд операций.

Современный рынок платежных карт в ЕС характеризуется высоким уровнем национальной раздробленности. Платежные системы в ЕС представлены четырех- и трехсторонними схемами организации. Четырехсторонние системы в свою очередь могут быть подразделены на национальные и международные.

В ЕС существует по меньшей мере одна национальная карточная система в каждой стране, например Cartes Bancaires во Франции, Electronic Cash в Германии, GOGEBAN в Италии. В то же время в Испании действуют три национальные платежные системы.

В течение последних лет Visa Europe демонстрирует впечатляющие для формировавшегося европейского рынка платежных карт темпы роста.

Яркий пример быстрого развития национальной платежной системы с использованием банковских карт показывает Китай. Еще в 1993 г. решением Госсовета КНР и Народного банка Китая был разработан «Золотой проект карт». Его основной целью являлась подготовка инфраструктуры страны для функционирования единой национальной системы, которая позволила бы производить платежи с использованием смарт-карт.

В России национальная платежная система с использованием банковских карт начала развиваться сравнительно недавно и значительной степени на основе карт международных платежных систем-VISA и MasterCard. По карточкам международных систем более 80% транзакций осуществляются в режиме «внутри нас» Во многом сложившаяся ситуация выпуском карт зарплатных проектов. Существенной чертой российского рынка платежных карт является то, что отечественные платежные карточные системы в основном регионально ориентированы.

Изучение международной практики функционирования электронных платежных систем как государственных, так и частных, анализ современного состояния национальной платежной системы позволяют сделать выводы: России необходима национальная платежная система, позволяющая осуществлять оплату как финансовых, так и различных государственных (муниципальных) услуг. Поэтому национальная система платежных карт (НСПК) должна предусматривать выпуск социально-банковских карт для каждого жителя России. Карты помимо платежных функций будут иметь различные приложения, дающие их владельцам доступ к различным государственным и муниципальным услугам. Вопрос создания в России такой системы был поднят в начале прошлого года. Основной целью ее создания было снижение зависимости от иностранных платежных систем Visa и Mastercard, на которые приходится около 85% всех эмитированных в России карт, и обеспечение гражданам доступа к финансовым и социальным услугам.

Предполагается, что на первоначальном этапе любой гражданин России сможет получить карту по своему обращению. К 2014 году держателями национальных карт должны стать все граждане России.

Национальная платежная система может быть создана в виде акционерного общества, к участию в капитале которого будут приглашены крупнейшие банки. Платформой для создания НПС может стать технология «Про100», разработанная Сбербанком на базе собственной платежной системы для реализации выпуска социальных карт. Изначально предполагалось, что национальная платежная система будет работать в виде

некоммерческого партнерства. Однако, построение системы в форме некоммерческого партнерства будет ненадежным, потому что созданная компания должна нести операционные риски и ответственность перед банками и физическими лицами.

Проект Создание национальной платежной системы в России играет огромную роль в развитии отечественного финансового сектора. Система должна быть открытой для всех участников рынка и в том числе может соотноситься с международными платежными. Ряд банков уже получили предложение о вхождении в число акционеров новой компании и о внесении средств в уставный капитал. Свое предварительное согласие на участие в системе уже дали действующие партнеры Сбербанка по карточным проектам — банки «Уралсиб» и «Ак Барс», которые уже работают по стандартам «Про100». Также предложение об участии в НПС получили ВТБ, Промсвязьбанк и Банк Москвы. Впрочем, на первоначальном этапе деятельность НСПК не будет приносить прибыли. Очевидно, что дивиденды банки-акционеры начнут получать лишь через несколько лет. Создание НСПК определит стандарты и технологии, благодаря которым банки и участники смогут принимать и эмитировать карты. Предполагается, что к системе НСПК смогут присоединяться также банки-участники, которые будут платить акционерному обществу за предоставление процессинговых услуг по тарифам, установленным ФАС или Федеральной службой по тарифам.

Таким образом, национальные платежные системы на основе банковских карт уже существуют во многих странах. В одних такие системы развиваются успешно, в других - пока не достигли должного уровня.

УДК 336.71

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Сабанова Л.Н.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Современный кризис, начавшийся осенью 2008 года, способствовал укрупнению бизнеса, появлению новых бизнес-групп и консолидации капитала. Особенно это затронуло банковский сектор. Интеграционные процессы внутри банковской сферы могут осуществляться в разных формах:

– установление между отдельными банками дружеских отношений (участие в совместных проектах, оказание друг другу различных финансовых услуг в приоритетном порядке и на льготных условиях, взаимное участие в уставных капиталах друг друга) или установление отношений стратегического партнерства, что по сути равносильно частичному сложению их потенциалов;

- вхождение банков в одно формальное или неформальное объединение (банковский холдинг, финансово-промышленное объединение);
- образование банковских групп, в составе которых имеются основные и дочерние банки или преобладающие и зависимые банки;
- присоединение одним банком к себе другого банка (других банков);
- слияние двух и более банков в одну организацию;
- другие формы (членство банков, например в одной платежной системе, в одной некоммерческой ассоциации, кредитных организаций, финансовых супермаркетах).

В соответствии с нормативной базой Центрального Банка России и действующим законодательством различают три типа интегрированных структур с участием кредитных организаций [1, 2]:

- банковская группа;
- консолидированная группа;
- банковский холдинг.

Банковской группой признается не являющееся юридическим лицом объединение кредитных организаций, в котором одна (головная) кредитная организация оказывает прямо или косвенно (через третье лицо) существенное влияние на решения, принимаемые органами управления другой (других) кредитной организации (кредитных организаций).

Банковским холдингом признается не являющееся юридическим лицом объединение юридических лиц, в котором юридическое лицо, не являющееся кредитной организацией (головная организация банковского холдинга) имеет возможность прямо или косвенно (через третье лицо) оказывать существенное влияние на решения, принимаемые органами управления кредитной организации (кредитных организаций).

Консолидированной группой признается не являющееся юридическим лицом объединение юридических лиц, в котором одна (головная) кредитная организация оказывает прямо или косвенно через третье лицо существенное влияние на решения, принимаемые органами управления другого (других) юридического лица (юридических лиц) некредитной организации (некредитных организаций).

Таким образом, в настоящее время происходит интеграция не только промышленного капитала с финансовым, но и интеграция финансовых рынков (страховых компаний, инвестиционных фондов, компаний по управлению недвижимостью) с банковской системой, расширяя спектр предоставляемых услуг и рынок.

В настоящее время особую актуальность приобрело создание банковских холдингов, групп и так называемых «финансовых супермаркетов». Эта форма интеграции существенно упрощает движение денежных потоков, обеспечивает мобильность холдингу в целом и его устойчивость к внешним колебаниям.

Появлению банковских холдингов способствовало множество факторов, основными из которых являются следующие:

- концентрация производства, которая позволяет получить максимальную отдачу на вложенный капитал;
- устранение конкуренции и подчинение предприятий группы единым стратегическим целям;
- объединение интеллектуального потенциала и технических возможностей;
- снижение суммарных издержек производства;
- минимизация уровня предпринимательских рисков;
- обеспечение эффективного управления структурой.

Создание банковских холдингов определено законодательно Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» и Федеральным законом «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» [1, 3].

Первым российским банковским холдингом считается «Росинбанк», он был создан в ноябре 2001 года и просуществовал два года. Его акционерами выступали Российская финансовая корпорация (РФК) и Российское объединение инкассации (РОИ) Центрального банка РФ. Главной задачей банковского холдинга было обслуживание государственных унитарных предприятий.

При создании банковских холдингов и групп могут преследоваться следующие цели:

- создание сбытовой системы банка (расширение рынка сбыта и улучшение проникновения банковских услуг);
- диверсификация направлений бизнеса (расширение специализации деятельности; возможность быстрого маневрирования ресурсами);
- оптимизация структуры управления (снятие части функций с головной организации; перераспределение функций, с целью повышения эффективности работы);
- обособление рыночной специализации (повышение степени нацеленности на конкретные рынки участников объединения);
- налоговое и финансовое планирование (снижение налоговых потерь, путем перераспределения доходов и издержек между участниками объединения; организация внутрифирменного финансирования и обеспечение привлечения внешних источников финансовых ресурсов; координация финансового потенциала и фондовых операций интегрированной структуры).

Банковский холдинг отличается универсальностью, значительными финансовыми возможностями. Холдинг представляет многофункциональный институт, предоставляющий широкий набор самых разных финансовых услуг. Комплексный подход к финансовым услугам стимулирует экономическую эффективность, как каждого элемента, так и всей группы в целом. Создание подразделений в области страхования, пенсионного накопления, лизинга, фондового рынка, инвестиций, финансового консалтинга, управления активами и многих других

способствует образованию эффективного объединения, которое позволит всем его участникам значительно увеличить показатели своего бизнеса.

Для развития интегрированных структур с участием банковского, страхового и других видов финансового капитала можно привести следующие мотивы и стимулы:

- рост конкуренции на финансовом рынке;
- процессы реформирования финансового сектора экономики;
- работа в финансовой отрасли, как банков, так и небанковских организаций;
- повышение требований клиентов к предоставлению финансовых услуг;
- ужесточение требований к размеру уставного капитала и собственных средств финансовых институтов;
- стремление получить и усилить синергетический эффект;
- стремительное развитие информационных технологий, усиление конкуренции;
- финансовая экономия, обусловленная масштабами деятельности;
- объединенная структура обладает большей степенью надежности и имиджа;
- комбинирование взаимодополняющих ресурсов;
- расширение продуктового ряда за счет создания совместных продуктов на стыке банковской, инвестиционной и страховой деятельности;
- доступ к новым высококвалифицированным управленческим кадрам;
- стремление открыть новые рынки и новые источники доходов;
- ожидаемое увеличение доли участия на различных сегментах финансового рынка;
- географическая диверсификация в целях уменьшения риска путем обслуживания рынков с самыми разнообразными экономическими профилями и потоками поступления средств;
- использование интеграции для преодоления финансовых трудностей.

Универсальные функциональные возможности банковских холдингов и групп отвечают базовым потребностям экономики и обеспечивают благоприятные условия для развития банковского сектора, соответствующего потребностям экономики.

Однако несовершенство законодательства России в вопросах функционирования банковских холдингов и групп привело к возникновению ряда проблем.

Непрозрачность структуры собственников кредитных организаций и взаимоотношений внутри банковских холдингов и групп часто обуславливалась тем, что банки, которые не могли быстро нарастить капитал, прибегали к различным схемам, позволяющим обходить ограничения, налагаемые Банком России на кредитование связанных

заемщиков. Некоторые организации использовали «завышение» стоимости активов и пассивов путем появления встречных требований (т.е. банк выдает кредиты подконтрольному заемщику, а тот формирует требования к банку в виде тех или иных долговых обязательств на те же суммы, сроки и процентные ставки), что может привести, в случае ликвидации банка, к проблемам при возврате долгов кредиторам. Те же приемы использовались в сделках на межбанковском рынке между несколькими банками, имеющими общего собственника либо разных собственников, но с доверительными отношениями, тем более, что такие операции не требовали создания резервов на потери по ссудам.

В ряде случаев банки фальсифицировали финансовую отчетность следующим образом:

- посреднические операции комиссионного характера по администрированию кредитного портфеля третьих лиц, представляемые в отчетности как собственный портфель;

- искусственное занижение сроков кредитного портфеля и концентрации кредитного риска на одного заемщика;

- раздувание капитала путем искусственного формирования кредитных требований на неплатежеспособные предприятия специального назначения;

- раздувание капитала путем искусственного формирования кредитных требований на заемщиков сверх их реальной способности обслуживать этот долг;

- раздувание капитала путем фактического использования банка его собственниками в качестве головной компании финансово-промышленного объединения, инвестирующей в уставные капиталы, принадлежащих собственникам других предприятий – номинальных заемщиков, которые имеют требования к собственникам акций (долей) предприятий объединения;

- завышение размера капитала сокрытием фактов выкупа банком собственных акций путем передачи акций на баланс заемщиков банка;

- использование в указанных схемах дочерних банков, находящихся вне юрисдикции Российской Федерации.

В настоящий момент данные проблемы решаются Центральным Банком с помощью усиления мер банковского надзора. Но, несмотря на проблемы, интеграция банковского капитала с другими видами (промышленным, страховым, финансовым) несет ряд положительных факторов в деятельности кредитных организаций. Интеграция позволяет банкам увеличить капитал, снизить риски, обеспечить устойчивость и надежность функционирования в современных экономических условиях.

Выделяют несколько моделей интеграции банков: замещающую, автономную и совмещающую.

При первом типе интеграции (замещении) один банк полностью принимает модель ведения банковских операций другого. Данная модель

способствует наибольшей экономии издержек, поскольку открываются широкие возможности для экономии на масштабе вследствие ликвидации дублирующих отделов. При данной модели интеграции наиболее естественна смена менеджмента приобретаемого банка.

Второй тип интеграции (автономия) предполагает сохранение объединяющимися банками автономного ведения операций, что позволяет защитить индивидуальность обоих институтов и избежать необходимости прекращения ряда действующих контрактов, что часто сопряжено с высокими затратами для банка. Однако потенциальная величина экономии на издержках в данном случае менее значительна, поскольку банки продолжают функционировать как два различных финансовых учреждения.

При третьем типе интеграции (совмещении) создается смешанная модель ведения операций, сочетающая наиболее эффективные элементы ведения операций каждого из сливающихся банков в отдельных областях. Данный подход наиболее сложный и затратный, более уместен для сопоставимых по размерам банков.

Таким образом, интеграция, как финансового капитала различного вида, так и финансового капитала с промышленным – явление очень сложное, накладывающее определенные особенности на деятельность коммерческого банка в интегрированной структуре.

Библиографический список

1. Федеральный закон №395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 28.04.2009) [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа [www.legis.ru/misc/doc.php?id=12] – Загл. с экрана.
2. Положение Банка России №191-П «О консолидированной отчетности» от 30.07.2002 г. [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа [www.orioncom.ru/demo_bkb/npsndoc/191-p.htm] – Загл. с экрана.
3. Федеральный закон от 19.06.2001 №82-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» // «Российская газета» от 23.06.2001. – №118-119.

УДК 336.71

УСЛУГА PRIVATE BANKING В РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКАХ

Гусева О.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Лунева Ю.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Характерной чертой региональных банковских систем является преобладание мелких и средних банков. Поэтому на региональном уровне финансового рынка местным банкам приходится вести конкурентную

борьбу с филиалами как федеральных, так и иностранных банков.

Позиционирование услуги Private Banking региональными банками принципиально отличается от видения столичных банков, которые 3-4 года назад заявляли о стратегических задачах развития собственных направлений Private Banking ведущими отечественными банками. С тех пор новые региональные представительства можно пересчитать по пальцам, тем более, если считать региональными представительства в Санкт-Петербурге, а также буквально одно-два представительства по стране, где традиционно обслуживаются наиболее крупные и значимые для московских банков региональные корпоративные клиенты. А в регионах в лучшем случае выстраивается отдельный канал продаж в рамках филиала, с его недостаточной автономностью в принятии решений, а также с соответствующими лимитами и четко ограниченными полномочиями.

При таком положении сервиса Private Banking спрос состоятельных лиц не удовлетворен. Понимая это, региональные банки начинают переориентироваться на проведение агрессивной политики в отношении состоятельных лиц, пока лидеры российского рынка Private Banking не проявляют большой активности. Конкуренция за привлечение средств растет, а маржа банковского бизнеса падает, так что средние, мелкие и даже нишевые банки, среди которых очень много региональных, начинают понимать все ограничения, которые стоят перед ними и стараются корректировать свою стратегию в отношении private-клиентов. Те состоятельные лица, которым интересно обслуживание на месте, прежде всего, являются владельцами собственного бизнеса, что интересно банкам и очень важно при одновременном обслуживании его собственников. Такое позиционирование становится не просто оправданным, но и вполне эффективным.

Более того, региональные банки могут на месте выстроить реальный бизнес по обслуживанию состоятельных клиентов, устойчивость которого обеспечивается не только и не столько тем, что они смогут удовлетворить специфический спрос и обеспечить поддержку своего корпоративного блока, но, в первую очередь, благодаря сложившейся ситуации на региональном сегменте российского рынка Private Banking, которая явилась закономерным результатом всей его предыдущей эволюции.

Потенциальные состоятельные по меркам региона лица, замкнутые на бизнесе в своем регионе не готовы выйти не то что на федеральный уровень, но и в соседний регион - из-за больших затрат на преодоление административных издержек. Для них имеет смысл сконцентрироваться на работе в своем регионе, так как развитие их бизнеса соответствует административной поддержке.

Тем более что состоятельное лицо в регионе, как правило, на одну клиентскую категорию ниже, чем в Москве. Наиболее значимых и перспективных региональных клиентов со столичной точки зрения банки обслуживают точечным образом. Но необходим системный массовый

подход, поскольку региональный состоятельный клиент качественно изменился за последние три года. Это клиент, владеющий реальным бизнесом, свободными денежными средствами не менее 1 млн. долларов, желающий получать услуги у себя дома, а не выезжая в Москву. Такой клиент боится, что размещая свои средства в столичном банке, его попросят перевести в Москву и весь бизнес, а это может привести к риску потери конфиденциальности.

На региональном уровне сложился так называемый «нишевый» подход, когда у каждого банка есть своя группа состоятельных клиентов, внутри которой он и развивается. Но потенциал роста внутри такой ниши быстро будет исчерпан. Для длительных и тесных отношений с клиентом банк должен продумать под него долгосрочную политику, выстроить системный подход к клиенту как к состоятельному физическому лицу, а уже затем как к владельцу бизнеса, учитывая его финансовые предпочтения. Необходимо тщательно продумать продукты и услуги пакета на предмет адаптации к местной специфике.

Региональный клиент очень тщательно подходит к выбору обслуживающего его банка, и высокая степень доверия, неформальные отношения и различные гарантии, которые даются ему лично, являются определяющими для него. Такое поведение связано с негативным опытом взаимодействия с московскими банками, рассматривающими региональный бизнес исключительно как донора средств. Поскольку региональный клиент не очень активен в плане постоянного контроля над действиями персонального менеджера и почти непрерывного мониторинга за состоянием своих счетов, ему вполне достаточно обслуживания на более низком уровне состоятельности. Тем не менее, такие клиенты ориентированы не столько на стиль обслуживания розницы, сколько на классический Private Banking. Для них важно решение задачи, а не то, каким образом она решается, с помощью каких конкретно продуктов и услуг составляется план решения. Весь спектр продуктов и услуг для них важен скорее как справка о том, что они могут получить, если захотят воспользоваться отдельным продуктом или услугой.

Задача банка - заставить клиента перейти от покупки отдельных продуктов и услуг и их готовых пакетов к формулировке задачи, наиболее эффективный вариант решения которой будет подготовлен банком. В итоге все сводится к предложению клиенту финансового планирования, отвечающего за управление достаточно сложной, на длительный период задачей или даже за сопровождение части или всего состояния клиента¹.

По мнению А. И. Гусева можно выделить ряд причин, по которым состоятельные лица в регионах готовы получать услуги Private Banking от банков, расположенных у себя дома:

– состоятельные лица готовы воспринимать продуктовый ряд Private Banking, апробированный банками на московских клиентах;

¹ А. Гусев. Private Banking: время для региональной политики // http://www.finans-m.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=197&Itemid=10

– состоятельные лица не готовы разговаривать с «высокомерными» московскими менеджерами, а предпочитают общаться напрямую с руководителями филиалов, не только говорящими с ними на одном языке, но и представляющими один и тот же круг общения;

– состоятельные лица проявляют спрос на специфические услуги Private Banking в рамках комплекса единых продаж и единого обслуживания (услуги в регионе, Москве и на Западе);

– состоятельные лица в меньшей степени являются рантье (по сравнению с московскими) и в большей - собственниками собственного бизнеса, причем среднего (по общефедеральным меркам) бизнеса, который не готов (в силу административных издержек) выходить на федеральный уровень или на работу с соседним регионом.

Принимая во внимание данные факты, можно утверждать, что услуги Private Banking имеют хорошие перспективы для продвижения в регионах.

УДК 622.6

ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Дубинин А.С.

Научный руководитель: к.э.н. Дранишникова В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Развитие банковской системы Кемеровской области ярко иллюстрирует особенности экономики региона. Банки Кузбасса развиваются в русле тенденций, характерных для всей сибирской банковской системы. Но есть и свои особенности, такие, как главенство угледобывающих предприятий в структуре кредитования юридических лиц и концентрация местных банков не в областном центре, а в другом крупном городе Кузбасса — Новокузнецке.

Банковский сектор Кузбасса во многом является уникальным: в отличие от большинства других российских регионов, где кредитные учреждения сосредоточены в областном или краевом центре, в Кемеровской области банковский сервис развит по всей ее территории. Прежде всего это связано с рассредоточением промышленности Кузбасса по целому ряду больших и малых городов.

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. Крупнейшим местным

банком в Кемеровской области стал Новокузнецкий муниципальный банк. По количеству региональных банков наша область занимает 17-ое место в России, филиалов – 24-ое, в Сибирском федеральном округе второе и шестое соответственно (на начало 2009 года 19-ое и 23-тье места в России, в Сибирском федеральном округе положение по числу банков и филиалов не изменилось).

Обеспеченность Кемеровской области банковскими услугами

Уровень обеспеченности регионов банковскими услугами выравнивается, но разрыв между Москвой и остальными регионами остается очень большим. Даже без учета активов региональных филиалов московских банков, почти две трети (64%) банковских активов (включая столичные и неклассифицируемые по регионам активы Сбербанка) России приходится на Москву. На региональные филиалы столичных банков приходится еще 8% общероссийских банковских активов, 17% активов сконцентрировано в территориальных подразделениях Сбербанка. И лишь 13% совокупных активов приходится на местные банки в регионах, при этом доля малых и средних региональных банков в активах — лишь 4%.

Банковский рынок Кузбасса отличается крайней фрагментированностью. Более 2/3 региональных банковских активов (68%) формируют всего 4 из 36 его операторов. В их числе – Сибирский банк Сбербанка России (32% региональных активов), а также филиалы Банка ВТБ (18%), МДМ Банка (9,5%) и Банка «ВТБ 24» (8,5%). Помимо названных маркетмейкеров, явно лучше других выглядят также Новокузнецкий муниципальный банк (5,1%), филиалы УРАЛСИБа (4%) и Банка Москвы (3,7%).

В немалой степени на региональных показателях сказывалась «убыль» части регионального кредитного портфеля на баланс банковских систем других регионов в результате трансформации филиалов в дополнительные офисы.

Главным объектом обзора в условиях тотального «кредитного голода» остается кредитный потенциал банковского сектора ресурсодефицитного региона и отдельных кемеровских кредиторов. Поэтому основное внимание уделим детальному исследованию ссудного портфеля (таблица 1).

Таблица 1 – Ссудный портфель

№	№	Название	01.01.09.	Доля в банковской системе, %	Прирост за 2008, млн. руб.	Темпы прироста, %
				«Крупнейшие»		
1	1	Сибирский банк СБ РФ (по КО)	56801	31	9 716	21
2	3	ВТБ, КФ	н/д	18,5	н/д	226
3	2	МДМ Банк, КФ	18 307	10,0	-3 710	-17

Продолжение таблицы 1

№	№	Название	01.01.09.	Доля в банковской системе, %	Прирост за 2008, млн. руб.	Темпы прироста, %
				«Крупнейшие»		
4	4	ВТБ 24, КФ	16 070	8,8	7 988	99
				«Средние»		
5	8	Новокузнецкий муниципальный	8 113	4,4	1878	30
6	7	УРАЛСИБ, КФ	6896	3,8	-3	0
7	5	Банк Москвы, КФ	5 986	3,3	-920	-13
8	13	Газпромбанк, КФ	4 952	2,7	3 631	275
				«Малые»		
9	9	Промсвязьбанк, КФ	3 903	2,1	1006	35
10	11	Угпеметбанк, КФ и ЮКФ	3 704	2,0	1201	48
11	10	ТрансКредитБанк, КФ и НкФ	3 351	1,8	730	28
12	12	Кузнецкбизнесбанк	2 478	1,4	417	20
13	13	Зенит, КФ	2 226	1,2	316	17
14	14	Бизнес-Сервис-Траст	1 173	0,6	70	6
15	15	Апемар, КФ	977	0,5	-87	-8
16	17	НОВОКИБ	641	0,4	170	36
17	18	Агропромкредит, КФ	592	0,3	150	34
18	16	СОБИНБАНК, КФ	425	0,2	-61	-13
19	19	Кемсоцинбанк	395	0,2	168	74
20	20	Кузбассхимбанк	228	0,1	22	11
21	21	Русь-банк, КФ	132	0,1	9	7
22	22	Тайдон	118	0,1	17	17
		Банковский сектор	183 139	100	36 237	25

В кратном отрыве от остальных операторов рынка находится группа из 4 крупнейших кредиторов, которым вместе принадлежит 68% регионального рынка. Это Сибирский банк Сбербанка России, Кемеровский филиал Банка ВТБ, Кузбасский филиал МДМ Банка и Кемеровский филиал Банка «ВТБ 24». Из оставшихся операторов заметно выделялись еще 4 кредитных организации, на долю которых пришлась примерно половина регионального рынка, оставшаяся от «крупнейших». В нее попали Новокузнецкий муниципальный банк, а также филиалы УРАЛСИБа, Банка Москвы и Газпромбанка. Остальных же участников можно отнести к группе «малых» региональных кредиторов.

Структура кредитного портфеля и сегментные лидеры

По итогам 2009 года более половины (54%) всего портфеля кредитов,

выданных предприятиям и организациям банковским сектором Кемеровской области сформировали Кемеровский филиал Банка ВТБ (31% регионального портфеля) и СБ СБ РФ (23%). Значительные портфели кредитов предприятиям и организациям можно также наблюдать еще у 4 участников (Кузбасского филиала МДМ Банка, Новокузнецкого муниципального банка, Кемеровского филиала Газпромбанка и филиалов Углеметбанка). Хуже смотрятся другие корпоративные кредиторы, прежде всего, филиалов Банка «ВТБ 24», Банка Москвы, УРАЛСИБа и Промсвязьбанка (таблица 2).

Таблица 2 – Кредиты нефинансовым предприятиям и организациям

№	№	Название	01.01.09.	Доля в банковской системе, %	Прирост за 2008, млн. руб.	Темпы прироста, %
				«Крупнейшие»		
1	3	ВТБ, КФ**	н/д	31,3	н/д	221
2	1	СБ СБ РФ (по Кемеровской области)	24 100	23,0	3 622	18
				«Средние»		
3	2	МДМ Банк, КФ	7 597	7,2	-2879	-27
4	4	Новокузнецкий муниципальный	5 776	5,5	1435	33
5	12	Газпромбанк, КФ	4 731	4,5	3 449	269
6	8	Углеметбанк, КФ и ЮКФ	3 561	3,4	1229	53
				«Малые»		
7	7	ВТБ 24, КФ	2 692	2,6	204	8
8	5	Банк Москвы, КФ и НкФ	2 462	2,3	-1554	-39
9	6	УРАЛСИБ, КФ	2 339	2,2	-518	-18
10	10	Промсвязьбанк, КФ	2 104	2,0	396	23
11	9	ТрансКредитБанк, КФ и НкФ	1938	1,3	56	3
12	11	Зенит, КФ	1478	1,4	118	9
		Банковский сектор	104 823	100	20 700	25

* без учетных операций, кредитов ПБОЮЛ, исполнительным органам власти, банкам и финансовым организациям

** данные ГУ ЦБ РФ по Кемеровской области

По размерам розничного портфеля банковский сектор Кемеровской области отстает лишь от Красноярского края и Новосибирской области, занимая 13-е место в национальном масштабе.

При этом кратным преимуществом в кредитовании населения над остальными операторами обладали СБ СБ РФ, а также филиалы Банка «ВТБ 24» и МДМ Банка. Приличные розничные портфели можно также наблюдать у филиалов УРАЛСИБа, Банка Москвы, Новокузнецкого муниципального банка, Кемеровского филиала Промсвязьбанка, Кузнецкбизнесбанка и

филиалов ТрансКредитБанка. Доля остальных очень мала (таблица 3).

Таблица 3 – Кредиты населению

№	№	Название	01.01.09.	1 Доля в банковской системе, %	Прирост за 2008, млн. руб.	Темпы прироста, %
				«Крупнейшие»		
1	1	СБ СБ РФ (по Кемеровской области)	30 016	41	5 446	22
2	3	ВТБ 24, КФ	12 100	17	6 995	137
3	2	МДМ Банк, КФ	9 363	13	-831	-8
				«Средние»		
4	4	УРАЛСИБ, КФ	4 162	5,7	455	12
5	5	Банк Москвы, КФ и НкФ	3 486	4,3	715	26
6	6	Новокузнецкий муниципальный	2 226	3,0	499	29
7	8	Промсвязьбанк, КФ	1583	2,2	551	53
8	7	Кузнецкбизнесбанк	1478	2,0	245	20
9	10	ТрансКредитБанк, КФ и НкФ	1412	1.9	674	91
				«Малые»		
10	9	Бизнес-Сервис-Траст	742	1,0	-91	-11
11	11	Зенит, КФ	687	0,9	202	42
12	10	Агропромкредит, КФ	492	0,7	100	26
		Банковский сектор	73 076	100	15 013	26

* с учетом просрочки

В результате обострения финансового, а затем и полномасштабного экономического кризиса в 2008 году произошел существенный передел банковского рынка Кузбасса. Резко возросла роль трансфертов головных офисов иногородних банков в ресурсной базе, а свое влияние на всех сегментах банковского рынка усилили госбанки. Именно благодаря Сбербанку, банкам Группы ВТБ и «квазигосударственному» Газпромбанку банковский сектор Кемеровской области с положительными результатами закончил 2008 год. Без них динамика развития банковского бизнеса в регионе была бы отрицательной. При этом Группа ВТБ стала главным маркетмейкером кемеровского рынка. Достаточно сказать, что по сумме кредитов, выданных испытывающим острый ресурсный голод предприятиям Кемеровской области, Банк ВТБ в 1,4 раза обошел Сбербанк России.

Институциональные изменения в системе кредитных организаций региона за 10 месяцев 2009 года связаны с закрытием Кемеровского филиала КБ «Роспромбанк», переводом филиала «Новокузнецкий» Новосибирского социального коммерческого банка «Левобережный» и Кемеровского филиала № 4207 Банка ВТБ 24 в статус внутренних структурных

подразделений.

За 10 месяцев 2009 года ресурсная база кредитных организаций области снизилась на 14% и составила 173 млрд рублей. Основное влияние на снижение ресурсной базы оказали изменения в политике головных офисов филиалов кредитных организаций. Если раньше наблюдался рост кредитования за счёт ресурсов головных офисов, то в 2009 году произошло сжатие кредитного портфеля и сокращение объёмов фондирования филиалов, работающих на территории Кемеровской области. Объём средств, привлечённых из-за пределов области, за январь-октябрь 2009 года уменьшился с 82 до 38 млрд. рублей.

Собственные средства (капитал) региональных кредитных организаций с начала 2009 года увеличились на 15,3%, банков с отрицательной величиной собственных средств нет.

Банки Кемеровской области отражали и отражают по сей день основные недостатки российского банковского сектора – низкая капитализация, дефицит ресурсной базы, высокая стоимость и краткосрочный характер кредитования, недостаточная конкурентоспособность, слабое корпоративное управление и, как следствие, невозможность удовлетворить интересы клиентуры по разнообразным услугам.

Консервативная политика при размещении средств обусловлена высокими рисками кредитования, как следствие, кредитный портфель в 2009 году снижался из месяца в месяц. За январь-октябрь 2009 года ссудная задолженность в целом снизилась на 27,9 млрд рублей или на 15% и на 1 ноября 2009 года составила 155 млрд рублей.

Рост просроченной задолженности и ухудшение качества кредитного портфеля кредитных организаций (филиалов) региона влияет на рост создаваемых резервов на возможные потери по ссудам. Их объём увеличился с начала года на 57,5% – с 7,3 млрд. рублей до 11,5 млрд. рублей (рост за аналогичный период 2008 года составлял соответственно 46,5% – с 4,3 млрд рублей до 6,3 млрд рублей). Рост расходов по резервированию снижает прибыль и соответственно капитал банков. А снижение капитала, в свою очередь, ограничивает возможности банков по кредитованию предприятий и населения.

Несмотря на снижение отдельных показателей деятельности, банки, работающие в Кузбассе, продолжают осуществлять свои основные функции – бесперебойные расчёты и трансформацию денежных средств в инвестиции, а восстановление процессов во многом будет определять надёжная бизнес-среда.

Уровень кредитного риска банковского сектора Кемеровской области, согласно банковской отчетности, остается в целом умеренным. Несмотря на то, что объём просроченной задолженности по кредитам банковского сектора региона с начала 2009 года увеличился в 2,1 раза до 8,4 млрд рублей.

Банковский сектор Кемеровской области продолжает выполнять свою

главную задачу – кредитование предприятий по добыче полезных ископаемых и обрабатывающей промышленности, 22% всего объема выданных кредитов юридическим лицам идут в эти отрасли. Однако большая часть выданных кредитов приходится на филиалы иногородних банков, банки Кемеровской области занимают долю лишь в 7% в общем объеме кредитования.

Региональные банки в основном осуществляют исключительно расчетно-кассовое обслуживание предприятий и населения, привлечение вкладов и депозитов, и практически не занимаются кредитованием частного сектора, предпочитая межбанковские кредиты более крупным филиалам иногородних банков. Это вызвано недостаточной ресурсной базой банковского сектора, узким ассортиментом услуг и низким доверием со стороны населения. Банковский сектор Кемеровской области не выдерживает конкуренции крупным филиалам, предоставляя услуги юридическим лицам и населению на менее выгодных условиях.

Для дальнейшего развития банковского сектора области крайне необходимо увеличение ресурсной базы региональных банков и расширение ассортимента услуг по кредитованию юридических лиц, в частности обрабатывающей промышленности и добычи полезных ископаемых, чтобы увеличить объемы кредитования частного сектора области.

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.

УДК 336.71(571.17)

СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Чернецкая Н.С.

Научный руководитель: доцент Валишевская Л.Г.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Мировой финансовый кризис в Кемеровской области проявился в проблемах на рынках сбыта продукции и услуг кузбасских предприятий. Падение объёмов выручки, оборачиваемости активов снизили возможности предприятий по обслуживанию долгов перед банками. Рост безработицы и сокращение реальных денежных доходов населения привнесли в процесс кредитования граждан дополнительные повышенные риски невозврата ссуд. Деятельность банков в 2009 году предопределялась высокими рисками при

кредитовании, как предприятий, так и населения.

В настоящее время в Кемеровской области работают 8 региональных банков, 25 филиалов банков, головные организации которых находятся в других регионах и 10 отделений Сберегательного банка Российской Федерации. По количеству региональных банков область занимает 17 место в России, филиалов - 25, в Сибирском федеральном округе 2 и 6 соответственно. При этом 2/3 региональных банковских активов формируют: Сибирский банк Сбербанка России (37%), Банк ВТБ (19%), МДМ Банк (10%), и Новокузнецкий муниципальный банк (6,1%). В конце 2008 года были закрыты филиалы Альфа-Банка, РОСБАНКа, Роспромбанка, «ВТБ Северо-Запад» и ВТБ 24, в результате их преобразования в дополнительные офисы. Открыт был только один филиал Московского Областного Банка.

За 2009 год лишь 7 банков смогли сохранить или умножить свои активы. При этом лучшие результаты продемонстрировали ТрансКредитБанк и Сибирский банк Сбербанка РФ, увеличив их примерно на 1,6 млрд рублей каждый.

Несмотря на колоссальные вливания в банковский сектор государственных ресурсов и восьмиразовое снижение ставки рефинансирования, российские банки не создали лояльных условий для кредитования, а номинальный прирост национального ссудного портфеля составил менее 283 млрд рублей. Объемы кредитования уменьшаются (245 млрд рублей против 410 млрд рублей) в результате ухудшения финансового состояния предприятий – потенциальных заемщиков и ужесточения кредитной политики банков, а в части розничного кредитования кемеровская банковская система достигла своего «дна», став абсолютным лидером по доле просрочки (6,1%) в Сибирском федеральном округе.

Рост просроченной задолженности и ухудшение качества кредитного портфеля кредитных организаций влияет на рост создаваемых резервов на возможные потери по ссудам. Их объем увеличился с начала года на 57,5% – с 7,3 млрд. рублей до 11,5 млрд. рублей. Прирост резервов в целом по Российской Федерации с января по ноябрь составил 84%.

Темпы сокращения «предпринимательских» портфелей оказались почти втрое выше темпов сокращения портфеля кредитов юридическим лицам. При этом подавляющее число кредиторов сокращало кредитование предпринимателей, а некоторый прирост «предпринимательского» портфеля обеспечил лишь Кемеровский филиал Промсвязьбанка (+71 млн рублей).

Наиболее значимыми из всех источников ресурсов банковского сектора Кузбасса являются трансферты головных офисов иногородних банков, а также местные ресурсы — средства предприятий и населения. Существенный прирост трансфертов в регион обеспечил ТрансКредитБанк (+1,6 млрд рублей), а крупнейшим «акцептором» неожиданно стал Сибирский банк СБ РФ (с начала года сокративший трансферты на 10 млрд рублей).

Увеличения средств физических лиц на своих счетах не смогли

добиться 10 банков, а лучшими приростами отметились самые популярные у населения Кузбасса Сибирский банк Сбербанка РФ (+4,9 млрд) и МДМ Банк (+1,3 млрд рублей). Депозиты юридических лиц увеличились на 30%, причем подавляющим преимуществом обладали Сибирский банк Сбербанка России, МДМ Банк, УРАЛСИБ и Банк ВТБ.

За год кризиса произошло существенное истощение ресурсной базы банковского сектора Кузбасса — за счет как стремительной потери интереса иногородних банков к активным операциям на территории региона, так и институциональных преобразований в банковском секторе, связанным с сокращением числа самих филиалов.

Тем не менее, Кузбасс все еще сохраняет определенную привлекательность для активных операций сетевых банков. Об этом свидетельствуют доходы, полученные здесь иногородними кредиторами. Всего за 9 месяцев 2009 года на местном рынке более 3 млрд рублей заработал Банк ВТБ, более 2,5 млрд — Сибирский банк Сбербанка России, 1 млрд 358 млн — МДМ Банк, 558 млн — Газпромбанк, 360 млн — УРАЛСИБ, 300 млн — ТрансКредитБанк, 150 млн — Промсвязьбанк. Из числа местных банков лучшими были Кузнецкбизнесбанк (69 млн) и Новокузнецкий муниципальный банк (42 млн рублей).

Серьезные перспективы развития активных банковских операций в регионе сегодня трудно различимы как на рынке формально кредитоспособных предприятий Кузбасса, не признающих приемлемыми условия по банковским кредитам, так и на рынке самого неплатежеспособного в Сибири населения. Впрочем, еще более призрачными кажутся перспективы адекватного изменения государственной денежно-кредитной политики, загнавшей бизнес в тупик массовых неплатежей и обречших банковский сектор нести на себе непомерный груз проблемных активов.



Диаграмма 2. Динамика доли просроченной задолженности, %



Диаграмма 3. Структура регионального кредитного портфеля по группам кредиторов, %

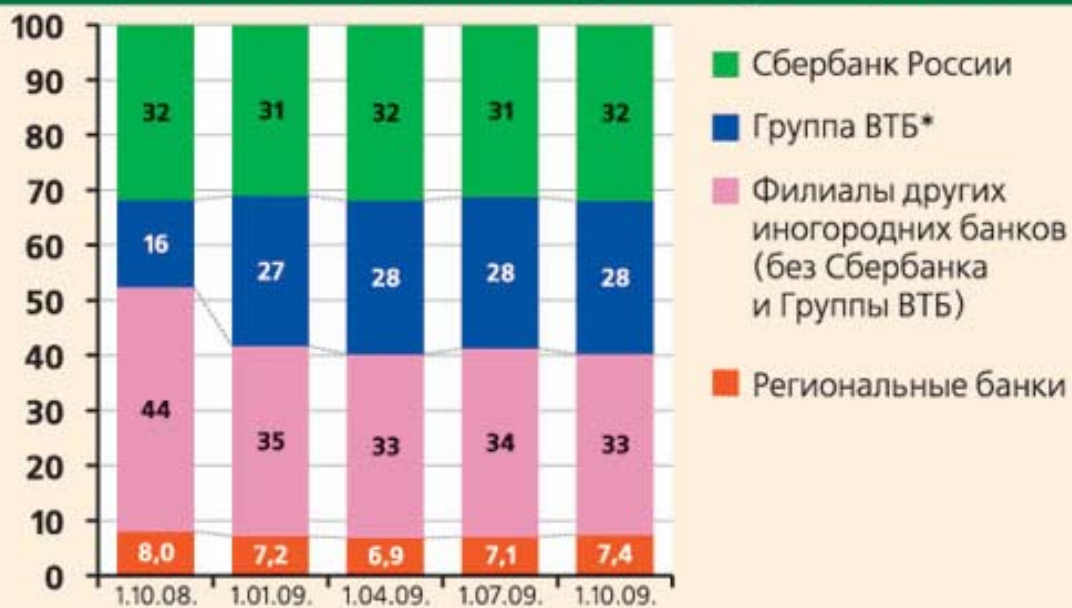


Диаграмма 4. Структура ресурсной базы, %



Таблица 1. Ссудная задолженность

№	Место на 01.01.09.	Название	01.10.09	Доля	Доля	Прирост с начала года, млн руб.	Темпы прироста, % годовых
			млн руб.	в банковской системе, %	просрочки, %		
1	1	Сибирский банк СБ РФ (по КО)	53 463	35	3,3	-3339	-8
2	2	ВТБ, КФ*	н/д	21	н/д	н/д	н/д
3	3	МДМ Банк (по КО)**	16 348	11	8,4	н/д	н/д
4	4	ВТБ 24, КРОО***	15 238	-	5,0	-831	-7
5	5	Новокузнецкий муниципальный	7800	5,1	0,7	-313	-5
6	6	УРАЛСИБ, КФ	5619	3,7	4,9	-1277	-25
7 ▲	11	ТрансКредитБанк, КФ и НкФ	5157	3,4	0,7	1807	72
8	8	Газпромбанк, КФ	4864	3,2	0,0	-87	-2
9 ▼	7	Банк Москвы, КФ	4736	3,1	16,3	-1250	-28
10 ▼	9	Промсвязьбанк, КФ	3461	2,3	10,8	-442	-15
11 ▼	10	Углетметбанк, КФ и ЮКФ	2519	1,7	9,3	-1185	-43
12	12	Кузнецкбизнесбанк	2390	1,6	3,7	-89	-5
13	13	Зенит, КФ	1939	1,3	8,9	-286	-17
14	14	Бизнес-Сервис-Траст	977	0,6	2,9	-196	-22
15	15	Алемар, КФ	697	0,5	6,4	-280	-38
16	16	НОВОКИБ	554	0,4	3,1	-87	-18
17	17	Агропромкредит, КФ	497	0,3	11,1	-95	-21
18 ▲	19	Кемсоцинбанк	357	0,2	2,8	-38	-13
19 ▼	18	СОБИНБАНК, КФ	296	0,2	68	-129	-40
20	20	Кузбассхимбанк	226	0,1	3,9	-2	-1
21	21	Русь-банк, КФ	128	0,1	3,9	-4	-4
22	22	Тайдон	127	0,1	-	10	11
Банковский сектор****			152 147	100	4,7	-30 992	-23

*) наша оценка
 **) здесь и далее - сумма показателей Кузбасского, Кемеровского и Новокузнецкого филиалов
 ***) формально не является участником региональной банковской системы
 ****) по данным ГУ ЦБ РФ по Кемеровской области

Таблица 2. Кредиты юрлицам*							
№	Место на 01.01.09.	Название	01.10.09 млн руб.	Доля в банковской системе, %	Доля просрочки, %	Прирост с начала года, млн руб.	Темпы прироста, % годовых
1	1	ВТБ, КФ**	31 265	32	н/д	-1534	-6
2	2	Сибирский банк СБ РФ (по КО)	25 394	26	2,6	535	3
3	3	МДМ Банк (по КО)	6669	6,9	8,0	н/д	н/д
4	4	Новокузнецкий муниципальный	5585	5,8	-	-191	-4
5	5	Газпромбанк, КФ	4608	4,8	-	-123	-3
6 ▲	11	ТрансКредитБанк, КФ и НкФ	3932	4,1	-	1993	137
7	7	ВТБ 24, КРОО	2413	-	16	-281	-14
8 ▼	6	Углеметбанк, КФ и ЮКФ	2353	2,4	9,4	-1209	-45
9 ▲	10	Промсвязьбанк, КФ	1896	2,0	8,8	-281	-17
10 ▼	8	Банк Москвы, КФ	1894	2,0	16	-568	-31
11 ▼	9	УРАЛСИБ, КФ	1782	1,8	1,8	-557	-32
12	12	Зенит, КФ	1314	1,4	9,3	-164	-15
Банковский сектор			96 810	100	4,1	-8013	-10

*) без учетных операций, приобретенных прав требования и МБК выданных

Таблица 3. Кредиты ПБОЮЛ							
№	Место на 01.01.09.	Название	01.10.09 млн руб.	Доля в банковской системе, %	Доля просрочки, %	Прирост с начала года, млн руб.	Темпы прироста, % годовых
1	1	Сибирский банк СБ РФ (по КО)	1621	42	8,5	-305	-21
2	2	ВТБ 24, КРОО	634	-	10	-34	-7
3	3	МДМ Банк (по КО)	504	13	6,4	н/д	н/д
4	4	УРАЛСИБ, КФ	274	7,1	13	-120	-41
5 ▲	6	Промсвязьбанк, КФ	215	5,5	8,2	71	66
6 ▼	5	Кузнецкбизнесбанк	136	3,5	25	-41	-31
7	7	Новокузнецкий муниципальный	118	3,0	-	10	13
8	8	Зенит, КФ	27	0,7	36	-33	-73
Банковский сектор			3884	100	н/д	-1331	-34

*) наша оценка

Таблица 4. Кредиты физлицам							
№	Место на 01.01.09.	Название	01.10.09 млн руб.	Доля в банковской системе, %	Доля просрочки, %	Прирост с начала года, млн руб.	Темпы прироста, % годовых
1	1	Сибирский банк СБ РФ (по КО)	26 447	51	3,7	-3569	-16
2	2	ВТБ 24, КРОО	11 606	-	2,7	-494	-5
3	3	МДМ Банк (по КО)	8925	17	9,0	н/д	н/д
4	4	УРАЛСИБ, КФ	3562	6,9	5,8	-600	-19
5	5	Банк Москвы, КФ	2825	5,5	17	-661	-25
6	6	Новокузнецкий муниципальный	2093	4,1	2,8	-132	-8
7	7	Промсвязьбанк, КФ	1350	2,6	14	-232	-20
8 ▲	9	ТрансКредитБанк, КФ и НкФ	1225	2,4	2,8	-187	-18
9 ▼	8	Кузнецкбизнесбанк	1169	2,3	3,5	-309	-28
10 ▲	11	Зенит, КФ	598	1,2	6,6	-89	-17
11 ▼	10	Бизнес-Сервис-Траст	566	1,1	4,2	-176	-32
12	12	Агропромкредит, КФ	374	0,7	15	-118	-32
Банковский сектор			51 396	100	6,1	-21 679	-40

Таблица 5. Средства физлиц							
№	Место на 01.01.09.	Название	01.10.09 млн руб.	Доля в банковской системе, %	Доля ВФЛ >30 дней, %	Прирост с начала года, млн руб.	Темпы прироста, % годовых
1	1	Сибирский банк СБ РФ (по КО)	43 052	61	91	4922	17
2	2	МДМ Банк (по КО)	8230	12	92	н/д	н/д
3	3	Новокузнецкий муниципальный	7175	10	95	541	11
4 ▲	5	Кузнецкбизнесбанк	2324	3,3	37	69	4
5 ▲	6	УРАЛСИБ, КФ	2292	3,3	70	90	5
6 ▼	4	ВТБ 24, КРОО	2208	-	89	-292	-16
7	7	Банк Москвы, КФ	2006	2,8	77	142	10
8 ▲	9	ТрансКредитБанк, КФ и НкФ	807	1,1	59	241	57
9 ▼	8	Углеметбанк, КФ и ЮКФ	769	1,1	70	1	0
10	10	Бизнес-Сервис-Траст	493	0,7	95	-4	-1
11 ▲	12	Газпромбанк, КФ	462	0,7	84	143	60
12 ▲	13	Промсвязьбанк, КФ	400	0,6	97	191	121
Банковский сектор			70 495	100	87	4520	9

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КРЕДИТ РФ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Урюпина М.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дранишникова В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Государственный кредит - это многогранное и многоструктурное явление, оказывающее большое влияние на экономическое развитие страны. Государственный кредит является частью государственных финансов, одной из форм мобилизации государством денежных ресурсов, необходимых ему для выполнения своих функций. В сфере кредитных отношений государство может быть и заемщиком, и кредитором, и гарантом.

Для России данный вопрос очень актуален: это связано с тем, что наша страна на протяжении многих лет является крупным заемщиком, причем эта практика заимствований не всегда была безупречной. Но наряду с этим, Россия является и солидным кредитором. На сегодняшний день долги России со стороны третьих стран составляют весьма приличную сумму. Однако существует очень серьезная проблема как правило, должниками являются страны со слабо развитой экономикой, которым нечем платить за кредиты.

Поэтому вопрос рассмотрения сущности, способов регулирования государственного кредита очень важен на современном этапе, особенно для России.

Так, в настоящее время можно выделить следующие проблемы в области управления государственным кредитом в РФ.

1) При наличии тенденции к сокращению внешнего долга Российской Федерации и снижению долговой нагрузки на экономику Российской Федерации его структура по прежнему не является оптимальной с точки зрения управления долгом.

2) По существу все еще не создано единой, целостной системы управления государственным долгом. Существенным недостатком управления государственным долгом является отсутствие законодательно закрепленных целей государственных заимствований. Вне правового регулирования остается механизм проведения операции реструктуризации, обмена долговых обязательств на инвестиции, а также конверсии и консолидации займов. Практически отсутствует согласованность в политике управления активными и пассивными долгами.

3) В действующем законодательстве отсутствует система ответственности за эффективность принимаемых решений при осуществлении государственной политики заимствований и управления государственным долгом и, соответственно, пределы полномочий и

ответственность Правительства Российской Федерации, органов федеральной исполнительной власти, Банка России и иных банков-агентов эмитента государственных долговых обязательств. Вне рамок действующего законодательства остаются вопросы координации действий Правительства Российской Федерации и Банка России в проведении текущей долговой, денежно-кредитной и валютной политики.

4) До настоящего времени отсутствует утвержденный порядок и критерии оценки эффективности проектов, финансируемых за счет средств внешних займов.

В рамках устранения перечисленных недостатков необходимо провести следующие мероприятия.

1) Следует оптимизировать структуру внешнего долга, предпринять меры по увеличению доли его рыночной составляющей.

2) Важным моментом учета является формирование подходов к стоимостной оценке долговых обязательств при их отражении в учете. В соответствии с требованиями инструкций по ведению бюджетного учета, обязательства Российской Федерации подлежат отражению по номинальной стоимости. Вместе с тем в международной практике используется также отражение обязательств и по рыночной стоимости. Отражение долговых обязательств по их рыночной стоимости позволяет иметь адекватную рыночным условиям картину объема и структуры долга. Это, в свою очередь, должно оказывать положительное воздействие на эффективность оперативного управления долгом. Сейчас, когда большая часть обязательств присутствует в структуре российского долга в виде ценных бумаг, данный опыт тем более представляется актуальным.

3) Существует необходимость законодательного реформирования системы управления государственным долгом Российской Федерации.

4) Необходимо сформировать систему критериев, позволяющих на базе определенного набора параметров проводить качественную и количественную оценку эволюции государственного долга, моделировать тенденции изменения государственного долга в зависимости от выбранной тактики и стратегии развития страны.

Повышение эффективности финансового контроля в сфере управления государственным долгом неразрывно связано с необходимостью формирования единой системы государственного финансового контроля. Данный вопрос становится вопросом принципиальным для всей системы государственного управления, так как эффективный и действенный государственный контроль является необходимым условием сильной власти, важнейшим фактором результативности государственного механизма, создает направления законодательной работы и условия ее совершенствования.

Однако, несмотря на понимание этого вопроса со стороны законодательной и исполнительной власти, к настоящему времени государственный финансовый контроль в России как система не имеет ни

официальной концепции построения и развития, ни достаточной правовой базы, необходимой для эффективной работы.

5) В качестве первоочередных задач по расширению аудита эффективности государственного долга можно выделить необходимость разработки соответствующей информационно-аналитической базы и в рамках ее определение показателей (параметров), определяющих процесс государственных заимствований, состояния и динамики государственного долга в контексте бюджетной, денежно-кредитной, инвестиционной и экономической политики Российской Федерации

6) Как показывают статистические данные, в последнее время, с одной стороны, происходит сокращение объемов средств, привлекаемых по действующим займам, с другой стороны, привлекается большое количество новых кредитов. В основном привлекаемые займы ориентированны на управление средствами в государственном секторе. Значительная доля расходов в них предусматривается на консультационные услуги. При этом продолжает сохраняться практика распыления кредитных ресурсов на большое число разрозненных проектов, недостаточно увязанных между собой.

Проведенные проверки показали, что имеет место бессистемное использование кредитов и недостаточно эффективное освоение инвестиционных средств. В ходе реализации проектов сроки освоения средств часто нарушаются. При этом из федерального бюджета выплачиваются комиссионные за резервируемые, но не используемые средства займов. Очевидно, что такое использование средств федерального бюджета неэффективно. Кроме того, в настоящее время велика доля непроводительных расходов и консультационных услуг по проектам.

До настоящего времени отсутствует утвержденный порядок и критерии оценки эффективности проектов, финансируемых за счет средств внешних займов.

Поэтому представляется целесообразным определить критерии оценки эффективности и целесообразности привлечения внешних заимствований.

7) Эффективное управление государственным долгом предполагает, в частности, переход к использованию международной практики учета и отчетности по долговым обязательствам. При этом международные финансовые организации ведут постоянную работу в части изучения и обобщения опыта отдельных стран по работе с долговыми обязательствами, в том числе по выработке принципов их оптимального учета. Применение некоторых из этих принципов представляется целесообразным для отечественной практики и имеет в той или иной степени опыт положительного использования в нашей стране.

8) В основном гарантии Правительства Российской Федерации предоставляются по кредитам на поставку оборудования и услуг иностранными поставщиками. Получателями этого оборудования и услуг являются отдельные хозяйствующие субъекты. Однако выявляется, что в

ходе реализации контрактов на поставку оборудования и услуг их конечные цели и условия неоднократно меняются в одностороннем порядке или иностранным поставщиком, или российскими внешнеторговыми посредниками. Указанные изменения часто не согласовываются с конечными получателями. Отсутствие согласования этих изменений приводит к значительному удорожанию поставляемого оборудования, срыву и переносу его поставки на более отдаленные сроки (от контрактных). Все это приводит к финансовым потерям для федерального бюджета.

Неоднократно выявлялись факты отвлечения заемных средств и использования средств не на цели займов. Конкурсы по отбору проектов либо не проводятся совсем, либо носят формальный характер.

Обеспеченность кредитов, предоставленных российским получателям под внешние гарантии, или не предусматривается или оформляется в виде поручительств субъектов Российской Федерации. В условиях дефицита бюджетов субъектов Российской Федерации их поручительства не могут считаться достаточными. В результате растет объем просроченной задолженности по возврату российскими получателями в федеральный бюджет средств, полученных по кредитам. Поэтому необходимо усилить контроль за ходом реализации контрактов.

В целом же следует отметить, что проблема государственных заимствований требует постоянного контроля, поскольку оказывает существенное влияние на внутренний экономический климат и на развитие страны в долгосрочной перспективе.

УДК 336.77:338

СИНДИЦИРОВАННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РФ

Петренко Я.В., Чернецкая Н.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дранишникова В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В последние годы промышленный сектор России развивается, объемы производства растут, многие предприятия нуждаются в переоснащении своих производственных мощностей, стараясь выйти на мировой рынок. Все это требует финансирования. Существующая система взаимодействия реального сектора экономики с банковской сферой недостаточно эффективна и не стимулирует банки вкладывать средства в производство в ожидаемых от них объемах. Причин тому много. Главные из них кроются в самих предприятиях: отсутствие «прозрачной» отчетности, наличие неэффективной системы договорных отношений, риски, связанные со сменой собственности у экономических субъектов, отсутствие кредитных

историй и т.д.

Однако многое зависит и от кредитных организаций. К банковским факторам можно отнести: низкую капитализацию отечественных кредитных организаций, несоответствие по срокам активов и пассивов и др. Банки не имеют лучшего выбора, чем кредитовать только преимущественно своих крупных, проверенных клиентов.

В настоящее время в России сложились условия, объективно способствующие дальнейшему развитию рынка синдицированных кредитов, как одного из эффективных механизмов, обеспечивающих необходимое кредитование промышленности с целью дальнейшего экономического роста.

Синдицированный кредит - это кредит, привлекаемый одним заемщиком из нескольких источников. В России синдицированный кредит, широко распространенный в международной практике, пока не только является необычным для коммерческих банков видом деятельности, но и известен большинству из них только теоретически. Причина этого заключается в том, что синдицированный кредит может нормально развиваться лишь в условиях стабильной экономики, состоявшегося и надежного банковского сектора, годами и десятилетиями наработанных и многократно проверенных деловых связей между банками, инвесторами, их партнерами.

В настоящее время в России сложились условия, объективно способствующие дальнейшему развитию рынка синдицированных кредитов.

Во-первых, уровень капитализации большинства российских банков и банковской системы в целом по-прежнему остается низким, что не позволяет банкам индивидуально выдавать крупные кредиты даже перспективным заемщикам.

Во-вторых, российские предприятия в условиях подъема экономики нуждаются в значительных объемах финансирования, которые не под силу отдельно действующим банкам. При этом складывается спрос как на краткосрочное (до 1 года) финансирование оборотного капитала, так и на долгосрочное инвестиционное финансирование.

В-третьих, количество первоклассных заемщиков в экономике сильно ограничено. Значительное число банков, особенно региональных, сталкивается с трудностями при размещении свободных средств в связи с отсутствием качественных заемщиков и неразвитостью финансовых рынков.

Синдицированное кредитование дает возможность, разделяя кредитный риск между банками, удовлетворять потребности крупнейших клиентов в получении кредитов, а также размещать избыток ликвидности в кредиты проверенным клиентам других банков. Таким образом, повышается качество управления как активами банка, так и рисками. Синдикация кредитов позволит в несколько раз увеличить возможности средних и малых банков кредитовать крупномасштабные проекты. Средние банки смогут удержать свою клиентуру в конкурентной борьбе с многофилиальными и крупными банками. С другой стороны, малые банки, которые

заинтересованы в доступе к первоклассным заемщикам, получают такую возможность. Соответственно снизятся риски российской банковской системы в целом.

Сегодня синдицированные кредиты значительно чаще направляются на конкретные производственные проекты, а организаторами, администраторами таких кредитов, как правило, выступают уже сами российские банки, пользующиеся доверием своих зарубежных финансовых партнеров. При этом наиболее перспективными и оправданными представляются не сугубо целевые, а свободные синдицированные кредиты, предоставляющие банкам-организаторам и конечным промышленным заемщикам необходимую свободу действий.

В международной практике синдицированное кредитование является достаточно распространенным явлением. Так, по данным американской консалтинговой компании Thomson Financial, по итогам первого полугодия 2009 года рынок синдицированных кредитов вырос до \$1,7 трлн., а в России эта сумма составляет \$0,4трлн.

Зародившийся рынок синдицированных кредитов в России не свободен от серьезных нерешенных проблем. Рассмотрим их подробнее.

1 Одной из самых существенных проблем развития синдицированного кредитования в России является новизна этого вида кредитования для большинства российских банков. Из-за этого не сформировались соответствующие обычаи делового оборота, не прошли испытания практикой процедуры организации синдицированных кредитов, и отсутствует культура синдикаций. В последнее понятие входят традиции, правила, взаимное доверие друг к другу и качеству анализа заемщика и/или поручителя и гаранта.

2 Второй, не менее важной, проблемой развития синдицированного кредитования в нашей стране является несовершенство российского законодательства.

3 Следующей проблемой развития синдицированного кредитования в России является дефицит взаимного доверия и сотрудничества в банковском сообществе. Между российскими банками существует высокая степень взаимного недоверия, что негативно влияет на их готовность участвовать в синдицированном кредитовании. Знаменитое «слово банкира» во многом нивелировалось в России. Это произошло из-за многочисленных фактов небрежности со стороны отдельных кредитных организаций по отношению как друг к другу, так и к своим клиентам. Классическая форма синдицированного кредитования, как уже отмечалось, подразумевает наличие среди банков-участников банка-агента, в функции которого входит предоставление самого кредита, сбор средств и их обратное распределение между банками. Далеко не все готовы передать часть своих активов, направляемых на кредитование, другому банку, который консолидирует на своих счетах весь соответствующий объем ресурсов. К тому же довольно трудно оценить реальное финансовое состояние каждого из участников

синдикации. Многие банки просто боятся потерять своих клиентов, если в их финансировании будут принимать участие другие банки.

Нет также единых принципов анализа заемщика, не унифицированы процедуры кредитования и форма документации, что значительно усложняет и затягивает процесс организации кредита. И банкам, и заемщикам, впервые участвующим в таком кредите, требуется, как правило, много времени для того, чтобы разобраться в непривычной документации. Разные российские банки имеют не только разные ресурсы для кредитования, но и разные возможности по срокам и объемам привлечения, следствием чего является высокая стоимость кредитов и сложность согласования процентных ставок и комиссионных.

Качество привлеченных в банки средств также различно. В зависимости от этого один банк имеет возможность проводить долгосрочное инвестирование в больших объемах на срок более года, другой - может предоставить лишь незначительные средства на срок в несколько месяцев. Благодаря этому банкам в процессе синдикации приходится вести поиск равнозначных по возможностям партнеров, что не всегда удается сделать быстро. Решение подобных проблем на первом этапе развития синдицированного кредитования в России, как представляется, необходимо искать на следующих направлениях.

Во-первых, нужна оптимизация банковского права, относящегося к синдицированному кредитованию. Сегодня в России у банков настолько мало опыта в организации и участии в синдицированном кредитовании, нормативная база настолько скудна и противоречива, что степень желаний участвовать в объединении при всех прочих возможностях у банков очень низкая. В связи с этим было бы разумным обратить внимание Государственной Думы, Совета Федерации, Правительства РФ, Банка России на необходимость скорейшего уточнения и формирования законодательной и нормативной базы для синдицированного кредитования. Пора разработать нормы права, регулирующие возможность обращения синдицированных кредитов на вторичном рынке.

Во-вторых, необходимо ввести в практику проведение консультаций и согласование общих подходов к решению существующих проблем синдицированного кредитования с государственными регулирующими органами, а также организовывать практические семинары с привлечением специалистов из ведущих западных банков, основной темой которых являлась бы организация синдицированного кредитования в его практическом и теоретическом аспектах. В силу новизны такого вида кредитования у большинства российских банков существуют вопросы о его сути и особенностях. Помочь найти ответы хотя бы на часть таких вопросов могли бы систематические консультации более опытных участников данного рынка, а также финансовых консультантов. Банк России и различные банковские ассоциации страны (в частности, Ассоциация российских банков) могли бы организовывать семинары, конференции для обсуждения

актуальных теоретических и практических вопросов.

В-третьих, на основе материалов таких конференций и семинаров, статистической информации об уже выданных синдицированных кредитах необходимы обобщение банковской практики, разработка методических материалов и рекомендаций по синдицированному кредитованию. В том числе – отработка правил бухгалтерского учета. Скорее всего, такая работа должна быть возложена на Банк России, Ассоциацию российских банков и другие некоммерческие объединения банков.

В-четвертых, для обобщения информации об уже организованных кредитах, для выявления новых проблем развития синдицированного кредитования в России целесообразно ввести реестр синдицированных кредитов. Это можно сделать в рамках деятельности уже возникающих и проектируемых кредитных бюро.

В-пятых, необходима унификация кредитной практики, правового оформления кредитов и пакетов документов, используемых банками в кредитном процессе, связанном с синдикацией. Это облегчит установление доверия между банками и будет еще одним шагом к созданию нормальной банковской системы.

В-шестых, было бы целесообразным добровольное объединение банков, равнозначных по значению, в «кредитные клубы». Это помогло бы решить проблему наличия у банков ресурсов для кредитования разных по срокам, объемам и стоимости проектов.

Кредитные клубы способны за счет большого количества участников и единого документально-правового поля финансировать очень серьезные крупнобюджетные проекты. Причем совсем не обязательно, что в кредитовании будут участвовать все банки - члены клуба.

Практика все настойчивее диктует необходимость развития синдицированного кредитования в России. К этому побуждают низкая капитализация банковской системы страны и высокие потребности в кредитовании всех отраслей народного хозяйства. Работа по развитию синдицированного кредитования уже идет.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать следующие выводы.

1 В России сложились условия, способствующие дальнейшему развитию синдицированного кредитования.

2 Российский рынок знаком с таким новым инструментом, как синдицированный кредит. Этот рынок бурно развивается на фоне стабильного роста рынка синдицированного кредитования в мире.

3 Существующие проблемы, сдерживающие дальнейшее развитие практики синдицированного кредитования, могут быть решены совместными усилиями самих коммерческих банков, Банка России, ассоциаций российских банков и законодательных органов власти.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Краснобородкина Ю.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Мудрак А.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Актуальность исследования состоит в том, что от оценки кредитоспособности заемщика зависит устойчивость кредитно-денежных институтов, в т.ч. банковской системы, которая в условиях современной экономической нестабильности особенно уязвима перед угрозами не возврата кредитов среди заемщиков.

В теории банковского дела сложились различные подходы к определению возможностей обеспечения долговых обязательств; так с позиции экономической теории это понятие рассматривается как платежеспособность, с позиции теории банковского дела – кредитоспособность. Разница в подходах состоит в выборе методов и специфики оценки возможности обеспечения долговых обязательств.

Наиболее распространенные методы оценки кредитоспособности заемщика в российских банках следующие: скоринговые модели, методика определения платежеспособности, андеррайтинг и др.

В результате сравнительного анализа теории данных методов и практики их применения в российских банках выявлены следующие проблемы:

1. Неполный охват всех характеристик заемщика при применении отдельных методов. Так, при использовании скоринговой модели, оценка характеристик кредитоспособности заемщиков производится только на базе информации о клиентах, которым банк уже предоставил кредит, в результате этого заемщики, которые однажды не смогли взять кредит с меньшей вероятностью получают его при последующем обращении в банк.

2. Высокий уровень рисков и неопределенности независимо от сферы экономической деятельности заемщика. При этом, например, распространенная методика определения платежеспособности, использующая показатели будущего заемщика на момент обращения в банк, не позволяет спрогнозировать положение заемщика в будущем, хотя на момент рассмотрения кредитной заявки финансовые показатели клиента могли находиться на приемлемом уровне.

3. Высокие внутренние риски и недоверие банков к собственным сотрудникам ведет к ужесточению кредитных условий. Так, например, трудоемкий андеррайтинг, требующий особой квалификации сотрудников, в российской практике существенно усложнен банками, из-за их недоверия к

собственным андеррайтерам, ведущего к внедрению дополнительных этапов оценки, зачастую снижающих объективность анализа кредитоспособности заемщика.

4. Следствием данных проблем и ключевой проблемой российской практики является фактическая жесткость и неэффективность оценки кредитоспособности заемщика, ведущая к тому, что на практике банки руководствуются совершенно иными соображениями при выдаче кредита – от личных связей с руководством, до отказа в кредите перспективным заемщикам из-за несоответствия излишне формализованным требованиям банка. Все это в конечном счете ведет к несоответствию работе банков собственным требованиям качества (например, часто распространенное несоответствие заявленного времени рассмотрения заявки на кредит, фактическому).

В работе предложены следующие приоритеты совершенствования оценки кредитоспособности заемщика в коммерческом банке:

1. Выделение специалистов по оценке кредитоспособности заемщиков в отдельные подразделения, максимально мотивированные к более эффективной оценке заемщиков. К примеру: создавать отделы специалистов, которые материально стимулируются в случае успешного погашения выданного ими кредита.

2. Комбинированное использование методов оценки кредитоспособности с правом решения о выдаче кредита за специалистом/подразделением, несущим за это решение максимальную ответственность. К примеру: каждый специалист может специализироваться на том или ином методе оценки или их комплексе.

3. Внедрение практики зависимости скорости анализа кредитоспособности (экспресс-анализ, скоринг) от вида кредита, суммы. Применение многоуровневой системы оценки в сложных и долгосрочных кредитах. К примеру: потребительский кредит 1 человеку до определенной суммы можно выдать одному специалисту, а мега-кредит крупной компании типа АвтоВАЗа нужно оценивать специальным штабом специалистов по оценке.

4. Привязка оценки к срокам кредита, как решающего фактора оценки рисков. Чем дольше кредит – тем лучше его надо взвешивать.

В результате реализации данных приоритетов оценки кредитоспособности заемщиков ожидается повышение гибкости оценки кредитоспособности в коммерческом банке с сохранением объективности и минимизации рисков анализа. Это должно привести к повышению устойчивости кредитной системы, снижению рисков не возврата кредитов.

ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Письмарева Е.В., Якобсон Т.Л.

Научный руководитель: доцент Валишевская Л.Г.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Функционирование рыночной экономики не возможно без развития малого бизнеса, т.к. малые и средние предприятия производят основную часть ВВП, обеспечивают занятость большинства населения, в их сфере осуществляется подавляющая часть всех инноваций.

На современном этапе в Российской Федерации уровень развития малого бизнеса не соответствует потребностям экономики страны и не отражает его потенциал в формировании ВВП. Во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 50 - 80% ВВП, а в Российской Федерации всего лишь порядка 10 - 15% ВВП. Удельный вес занятых в малом бизнесе в этих странах в 8 - 10 раз превышает аналогичный показатель в России, при этом в секторе малого бизнеса работает около 50 - 80% трудоспособного населения.

В настоящее время одной из важнейших проблем при создании и функционировании малого предприятия является определение источника финансирования основного и оборотного капитала. Как свидетельствуют данные, сегодня среди источников финансирования малого бизнеса преобладают внутренние источники (76 %), не предоставляющие для самоинвестирования малым предприятиям тех возможностей, которые имеются у крупных компаний. Среди малых предприятий кредитами банков пользуются менее 10% опрошенных предпринимателей.

Лидеры рейтинга по объему выданных средств малому бизнесу в 2009г. являются:

Сбербанк России (1 023 млрд. руб.), ВТБ 24 (40,4 млрд. руб.), Собинбанк (24 млрд. руб.) Чаще кредиты выдаются на срок до 3 лет. Сумма кредита, которую получают малые предприятия, составляет порядка 1,5 млн. руб., а пороговая - 15 млн., руб. По статистике банков, доля невозвратности кредитов малым бизнесом не превышает 1,5 % от общего объема кредитного портфеля. Преимущественные отрасли малого бизнеса для кредитования: оптовая и розничная торговля, сфера услуг, грузоперевозки, общественное питание, промышленность и агропромышленный комплекс, строительство, транспорт и связь. Деньги, как правило, выдаются на покупку оборудования, модернизацию производства или текущую деятельность. В торговле требуются дополнительные денежные средства для наращивания оборотов компании, такие предприятия чаще всего и обращаются за краткосрочными кредитами (до 2 лет), а предприятия, задействованные в сфере производства или услуг, чаще берут кредиты долгосрочные на инвестиционные цели

(дорогое оборудование, недвижимость). Самая распространенная цель краткосрочного кредитования - пополнение оборотных средств. Все более актуальными становятся кредиты на покупку недвижимости.

В целом, банкиры выделяют три главные причины, сдерживающие кредитование малых предприятий:

- 1) непрозрачность заемщиков;
- 2) отсутствие / плохое качество залога;
- 3) неразвитость государственного субсидирования кредитов.

Сегодня усложнилась оценка кредитоспособности малых предприятий; ужесточились требования банков к финансовому состоянию, к периоду работы на рынке и условия кредитования (суммы кредитов снизились в 2 - 2,5 раза, сроки кредитования до 1 - 3 лет, процентные ставки повысились до 20 - 25% годовых в рублях и выше, большинство банков отказалось от бланковых кредитов и ужесточило подходы к залогам). Поэтому кредитование вновь образованных малых предприятий практически невозможно.

Анализ практики свидетельствует, что банки, как правило, не требуют представления малыми предприятиями бизнес-плана, технико-экономического обоснования кредитуемого проекта, а уделяют главное внимание обеспечению кредита, финансовому состоянию и уровню менеджмента. Таким образом, решение о выдаче кредита принимается на основе анализа текущего состояния малого предприятия, а не перспектив его развития. И если у крупных компаний есть возможность привлечь кредит под свои «нематериальные преимущества» (деловую репутацию компании), то у малых предприятий такой возможности нет, и обязательным условием их кредитования является наличие обеспечения. Однако у малых предприятий, как правило, отсутствует собственность, которую можно было бы предложить в качестве залога, поскольку их имущество, как правило, арендуется, а производимый товар не обладает достаточной степенью ликвидности. Соответственно многие малые предприятия по этой причине выпадают из сферы интересов банков.

В настоящее время наиболее распространены залог нежилой недвижимости, автотранспорта, спецтехники и оборудования малых предприятий, имущества третьих лиц, в том числе личного имущества; поручительства собственников бизнеса и третьих лиц. Большинство банков стало с большой осторожностью подходить к залогам товаров в обороте - одному из самых популярных у торговли залогов, поскольку в условиях неопределенности спроса их реальную стоимость оценить практически невозможно. Однако мало развито использование залога имеющейся в собственности жилой недвижимости, приобретаемого оборудования и нежилой недвижимости, вследствие чего использование залога приобретаемой нежилой недвижимости представляется особо перспективным в плане кредитования стартующего бизнеса. В июле 2009 г. в Федеральный закон 342 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» была

введена статья 69.1, предусматривающая ипотеку зданий, сооружений и нежилых помещений, приобретенных за счет банковских кредитов. Данная норма снизила кредитные риски банков, устранив промежуток времени между государственной регистрацией права собственности заемщика на недвижимость и ее обременением залогом, и позволит существенно расширить кредитование малых предприятий на цели приобретения коммерческой недвижимости для организации или расширения бизнеса (для сравнения, в развитых странах за счет ипотечных кредитов малыми предприятиями приобретается от 50 до 90% коммерческой недвижимости).

При разработке кредитных продуктов банкам следует учитывать определенные отраслевые особенности. Так, малые предприятия ряда отраслей (например, сферы услуг) не имеют ликвидных основных средств, удовлетворяющих требованиям банков к залогам. Банки по мере накопления опыта работы с этими заемщиками (статистики риска) и со специфическими видами имущества, которое они могут предоставить в залог, смогут принимать в залог имущество, стандартно считающиеся менее ликвидным. Кроме того, банки смогут включать целевые кредиты на покупку какого-либо имущества в отраслевые продукты.

Перспективным для малых предприятий, не имеющих ликвидного имущества для передачи его в залог, представляется лизинг. Риски банка здесь могут быть снижены за счет гарантии обратного выкупа имущества со стороны поставщика (дилера) (в случае его кредитоспособности), а также гарантий региональных фондов поддержки малого бизнеса (обычно до 50% суммы сделки, а вместе с авансом до 30% это закрывает риски сделки до 80%).

Еще одним способом решения проблемы кредитования малого бизнеса является развитие сотрудничества малых и крупных банков в целях расширения кредитования малого бизнеса и снижения кредитных рисков. В частности, крупные банки могли бы выделять мелким банкам целевые кредитные линии. Таким образом, малые банки смогут более эффективно удовлетворять спрос на кредиты со стороны малого бизнеса, а крупные получать доход, не неся существенных издержек на кредитование большого числа малых предприятий. Также следует развивать взаимодействие банков и микрофинансовых организаций, которое может идти не только через банковские кредиты, но и через другие услуги (денежные переводы, платежи, выпуск пластиковых карт и т.д.). В числе действующих партнеров микрофинансирования - Сбербанк России, ВТБ 24, планирующие через сеть микрофинансовых организаций охватить новые рынки в отдаленных регионах.

Реализация в комплексе данных мер позволит, на наш взгляд, активизировать кредитную деятельность банков в сегменте малого бизнеса, обеспечит конкуренцию между нами и, как следствие, оптимизацию условий кредитования малых предприятий.

ЕСН, СОХРАНИТЬ ИЛИ ЗАМЕНИТЬ?

Давыдченко Т.В.

Научный руководитель: Рюмина Ю.А.

*Томский государственный университет
г. Томск*

Единый социальный налог - налог, зачисляемый в Федеральный бюджет и государственные внебюджетные фонды (Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации и фонды обязательного медицинского страхования Российской Федерации), предназначенный для реализации прав граждан на государственное пенсионное и социальное обеспечение, а также медицинскую помощь. ЕСН является одним из основных источников формирования доходных частей бюджетов государственных внебюджетных фондов России.

ЕСН был введен в 2001 году. Основными целями его введения были следующие: упрощение процедуры расчета и уплаты налогов, путем сокращения количества платежных документов; уменьшение числа органов, контролирующих процесс уплаты взносов; снижение налоговой нагрузки на бизнес; выведение из «тени» заработных плат. Данный налог заменил, существовавшую ранее, систему отдельных выплат в три государственных внебюджетных фонда: ПФР, ФОМС и ФСС. С введением ЕСН ставка налога была снижена с 38% до 35,6% от фонда оплаты труда. Параллельно с этими действиями ставку налога на доходы физических лиц (НДФЛ) установили в размере 13%.

Однако данная реформа не оправдала ожидания. Количество заполняемых платательщиками документов не только не уменьшилась, но и увеличилась. Контрольные функции по исчислению, полноте и своевременностью уплаты налога были возложены на налоговые органы, а взимание недоимок и пеней – выполнялись органами пенсионного фонда в судебном порядке. Данная реформа не решила проблему «зарплаты в конвертах», что повлекло за собой повышение социальной незащищенности людей.

Для того чтобы вывести хотя бы часть «серых зарплат» из тени реформу ЕСН продолжили. В 2005 году ставка налога была снижена до 26%. Была разработана регрессивная трехступенчатая шкала начисления суммы, подлежащей уплате во внебюджетные фонды. С дохода до 280 тыс.руб. в год взимался налог в размере 26%, с суммы, превышающий 280 тыс.руб., но не доходящей до 600 тыс.руб. взималось 7,9%. А с суммы, превышающей 600 тыс.руб. – 2%. Однако и эта мера, предпринятая правительством, не дала существенного положительного эффекта. На некоторых предприятиях нагрузка на фонд оплаты возросла в связи с повышением порога применения

регрессивной шкалы. В целом, после проведенной реформы предприниматели продолжали требовать снижения ЕСН до 20%.

И сейчас мы находимся на пороге новой реформы. Необходимость ее проведения обусловлена тем, что это позволит сократить дефициты внебюджетных фондов. К примеру, по замыслу разработчиков, дефицит пенсионной системы сократится с 2,7% ВВП сегодня до 1,36% к 2012 году, что позволит в свою очередь обеспечить настоящих и будущих пенсионеров достойными пенсиями.

12 июля 2009 года был принят Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования». Он является одной из антикризисных мер и направлен на развитие пенсионной системы, а также системы обязательного медицинского и обязательного социального страхования.

Согласно принятому закону, с 1 января 2010 года предпринимателям предстоит выплачивать взносы в три государственных внебюджетных фонда: Федеральный фонд ОМС, ФСС и ПФ вместо Единого Социального налога. Изначально предполагалось вместе с заменой ЕСН страховыми взносами увеличить и ставку налога, однако, в связи с наступившим кризисом увеличение ставки налога до 34% произойдет только с 1 января 2011 года. Изменения коснутся также и организаций, использующих специальные налоговые режимы – ЕНВД и УСН. Для них не предусмотрено льгот и послаблений. Если сейчас они уплачивают только пенсионные взносы, размер которых не превышает 14%, то с 2011 года им предстоит уплачивать взносы по общей ставке в 34%. Таким образом, нагрузка на фонд оплаты труда увеличится в 2,4 раза.

Рассмотрим конкретный пример. По действующей системе с заработной платы в 10000 рублей организация заплатит НДФЛ – 1300 рублей (13%) и ЕСН – 2600 (26%), итого 3900 рублей. По новой схеме организации предстоит с того же размера заработной платы выплатить взносы во внебюджетные фонды в размере 3400 рублей (34%) и НДФЛ – 1300 рублей, итого 4700 рублей. Данный пример наглядно подтверждает увеличение нагрузки на фонд оплаты труда.

В отличие от ЕСН, когда налог взимался по регрессивной шкале в зависимости от размера полученного дохода, взносы в фонды будут уплачиваться по единой ставке. Единственным послаблением является установление предельной базовой величины дохода, при превышении которой взносы не будут взиматься. В 2010 году эта база составляет 415 тыс.руб. Но с каждым годом она будет индексироваться в соответствии с ростом средней заработной платы. Эта цифра заставляет задуматься, много ли людей в нашей стране получают в месяц заработную плату в размере 34 600 рублей? К примеру средняя зарплата в сфере здравоохранения –

10 000 рублей, образования – 8 700 рублей. Таким образом, предоставленной льготой смогут воспользоваться далеко не все.

Принятие данного закона вызвало широкий резонанс в обществе, политике, экономике. Мнения разделились на 2 части. Одни находят эту реформу совершенно неприемлемой для современных условий, усложняющихся возникновением экономического кризиса, аргументируя свое мнение тем, что введение взносов приведет к увеличению нагрузки на фонд оплаты труда в 1,5 раза, что в свою очередь вынудит бюджеты всех уровней увеличить расходы на заработные платы работникам бюджетной сферы; повышение ставки налога приведет к уменьшению налогооблагаемой прибыли организации, а ведь именно налог на прибыль является одним из основных источников доходов региональных и местных бюджетов; увеличение количества контролирующих органов в 3 раза (вместо налоговой службы контролировать организации теперь будет также пенсионный фонд и ФСС) приведет к увеличению административной нагрузки на бизнес; к увеличению «серых» зарплат. Для реализации данной реформы необходимо также поправить около сотни норм и законов, изготовить новые бланки и формы отчетности, бухгалтерские программы и другие документы. Большинство сторонников данного мнения – это представители бизнеса, которые выступают не только за сохранение ЕСН, но и понижение его ставки до 10-15%. Однако, реформа все – таки запущена. И подготовка к замене ЕСН взносами идет полным ходом.

Необходимость в ней объясняется следующими фактами. Например, по мнению Сергея Калашникова - главы Фонда Социального Страхования (ФСС), данная реформа позволит упростить представление отчетности, покрыть дефицит бюджета пенсионного фонда, довести размер пенсий до прожиточного минимума. По мнению правительства, реформа позволит увеличить размер пенсий на 45% в 2010 году по сравнению с 2009 годом.

Рассмотрев обе точки зрения можно сделать вывод о том, что реально оценить реформу мы сможем только в действии, когда она начнет работать. Насколько обоснованными были опасения и насколько правдивыми были доводы «за» реформу покажет время. Единственным недостатком является то, что реформа проводится во время кризиса, когда и бюджет, и бизнес ослаблены.

Библиографический список

1. Гринкевич Л.С. Государственные и муниципальные финансы в России / Гринкевич Л.С., Рюмина Ю. А. - М.: Кнорус, 2007.- 550 с.
2. Грицюк М. Без права на справку, упразднение ЕСН упростит отчетность работодателей. – 2009 [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.rg.ru/2009/10/01/esn.html>
3. О страховых взносах в пенсионный фонд Российской Федерации, фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды

обязательного медицинского страхования: федер. Закон Рос. Федерации от 24 июля 2009г. // Рос.газ. – 2009. – 28 июля.

4. Орлов М. Реформа системы налогообложения фонда оплаты труда: из двух зол выбираем оба. - 2009 [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.opora-credit.ru/news/hot/detail.php?ID=7931>

5. Реформа ЕСН может обернуться катастрофой // Рос. Бизнес. газ. №720 (36) - 2009. - 22 сент.

6. Фомичева Л. Летний пакет изменений: ЕСН заменили взносами, пособия увеличились в размере. – 2009 [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/account/tax/a39/194284.html>

УДК 336.7

ВЛИЯНИЕ ОТМЕНЫ ЕСН НА ЭФФЕКТИВНУЮ СТАВКУ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ В ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ

Алпатова М.В., Тарасов А.И.

Научный руководитель: Баранова Н.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

С 2010 года отменена регрессивная шкала единого социального налога. Выплаты в пределах 415 тыс. рублей на каждого работника, рассчитанные нарастающим итогом с начала года, облагаются страховыми взносами (на суммы превышения взносы не начисляются; федеральные законы от 24.07.09 № 212-ФЗ; № 213-ФЗ).

Компании на общей системе налогообложения продолжают в 2010 году платить страховые взносы в ПФР, ФСС, федеральный и территориальный фонды ОМС по тем же тарифам (ставка), которые действовали в 2009 году. Дополнительное увеличение налоговых выплат произойдет в 2011 году из-за заметного роста ставок взносов.

Таблица 1 – Тарифы (ставки) страховых взносов

2009	2010	2011
ЕСН:	Страховые взносы:	Страховые взносы:
ПФР -20%	ПФР -20%	ПФР -26%
ФСС -2,9%	ФСС -2,9%	ФСС -2,9%
ФФОМС -1,1%	ФФОМС -1,1%	ФФОМС -2,1%
ТФОМС -2,0%	ТФОМС -2,0%	ТФОМС -3,0%

Тот факт, что на 2010 год тарифы взносов сохранены, на деле вовсе не означает, что налоговая нагрузка компаний останется на прежнем уровне.

Проанализируем долговую нагрузку на примере четырех сотрудников компании, получающих выплаты в рублях (см. табл. 2). Предположим, что характер и суммы выплат сотрудникам в 2009, 2010 и 2011 годах остаются неизменными. База для уплаты страховых взносов в 2010 году определяется аналогично налогооблагаемой базе по ЕСН. В нее включаются выплаты по трудовым и гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ или оказание услуг, а также по авторским договорам. Более того, в базу для оплаты взносов с 2010 года включаются компенсации за неиспользованный отпуск при увольнении сотрудника, премии и другие выплаты из чистой прибыли. А так как указанные выплаты производятся за счет чистой прибыли компании, то и уменьшить налогооблагаемую прибыль на суммы взносов, начисленных на эти выплаты, компании не удастся.

Отсюда прямо вытекает увеличение налоговых платежей (см. табл. 3). Несмотря на то, что на 2010 год для компаний, находящихся на общей системе налогообложения, размер страховых взносов остается на прежнем, «дореформенном» уровне, из-за изменения перечня налогооблагаемых выплат в совокупности с отменой регрессивной шкалы ЕСН налоговая нагрузка на бизнес возрастает.

Таблица 2 – Доходы работников на общей системе и расчёт баз налогообложения за год, руб.

Выплаты сотрудникам	Иванов	Петров	Сидоров	Антонов	Итого
Заработная плата	282000	680400	400000	400000	1762400
Премии, предусмотренные договором	34000	-	15000	-	49000
Премии, не предусмотренные договором	26000	-	20000	-	46000
Компенсация за неиспользованный отпуск при увольнении	128000	-	-	-	128000
Всего	470000	680400	435000	400000	1985400
Налогооблагаемая база по ЕСН(1+2)	316000	680400	415000	400000	1811400
Налогооблагаемая база для страховых взносов(1+2+3+4, но не выше 415000 руб.)	415000	415000	415000	400000	1645000

Таблица 3 – Суммы взносов к уплате, руб.

Сотрудники	2009	2010	2011
Иванов	$76400=(72800+10\%*(316000-280000))$	$107900=415000*0,26$	$141100=415*0,34$
Петров	$106408=(104800+2%*(680000-600000))$	107900	141100
Сидоров	$86300=(72800+10%*(415000-280000))$	107900	141100
Антонов	$84800=(72800+10%*(415000-280000))$	104000	136000
Итого:	353908	427700	559300
В процентах к начисленным выплатам	$17,82=(353908:19854000)$	21,54	28,17
В процентах к налогооблагаемым выплатам	$19,54=(353908:1811400)$	26	34

Расчёты выполнены в соответствии с пунктом 1 статьи 241 НК РФ

Как и для компаний на общем режиме, для применяющих упрощенную систему налогообложения тарифы взносов на 2010 год сохранены на уровне 2009 года. Однако, начиная с 2011 года, ставки взносов заметно возрастут, то есть те же 34 процента ФОТ, что и у компаний на общей системе (ст. 12 закона № 212-ФЗ).

Таблица 4 – Тарифы (ставки) страховых взносов для предприятий на «упрощенке»

2009	2010	2011
ЕСН:	Страховые взносы:	Страховые взносы:
ПФР -14%	ПФР -14%	ПФР -26%
ФСС -0%	ФСС -0%	ФСС -2,9%
ФФОМС -0%	ФФОМС -0%	ФФОМС -2,1%
ТФОМС -0%	ТФОМС -0%	ТФОМС -3,0%

Увеличение налоговых выплат будет ощутимым уже в 2010 году, несмотря на «сохранение тарифов». Это несложно подтвердить расчетами, выполненными для четырех сотрудников компании, работающей на упрощенной системе налогообложения. Они представлены в таблицах 5 и 6.

Таблица 5 – Доходы работников компаний, применяющих упрощенную систему и расчёт баз налогообложения за год, руб.

Выплаты сотрудникам	Васильев	Павлов	Соловьёв	Алексеев	Итого
Заработная плата	280000	230000	420000	400000	1330000
Материальная помощь	4000	8000	10000	4000	26000
Компенсация расходов на профессиональную подготовку	-	60000	-	-	60000
Доплата до фактического заработка в связи с болезнью сотрудника	4000	-	-	-	4000
Всего	288000	298000	430000	404000	1420000
Налогооблагаемая база по ЕСН (стр.1+стр.4)	284000	230000	420000	400000	1334000
Объект обложения страховыми взносами	284000	234000	415000	400000	1333000

Таблица 6 – Суммы взносов к уплате для компаний, применяющих упрощенную систему, руб.

Сотрудники	2009	2010	2011
Васильев	$39420=(39200+5,5\%*(284000-280000))$	39760	96560
Павлов	$32200=(230000*14\%)$	32760	79560
Соловьёв	$46900=(39200+5,5\%*(420000-280000))$	58100	141100
Алексеев	$45800=(39200+5,5\%*(400000-280000))$	56000	136000
Итого	1643200	186620	453220
В % к начисленным выплатам	11,57	13,14	31,92
В % к облагаемым выплатам	12,32	14	34

Согласно пункту 2 статьи 346.11 НК РФ, расчёт производится по правилам, закреплённым в п.2 ст. 22 закона от 15.12.01 № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в РФ».

Оптимизация зарплат

Итак, с 2011 года компании будут платить в казну по 34 копейки с каждого рубля, заработанного сотрудником. И финансистам компаний уже сейчас нужно задуматься, какую заработную плату выгодно платить персоналу для снижения эффективной ставки налоговых выплат.

Проанализируем следующую шкалу заработных плат: 15, 30, 45 и 60 тыс. рублей в месяц и рассчитаем по этим суммам величину эффективной

ставки страховых выплат с учетом единого тарифа - 26 процентов в 2010 году и 34 процента в 2011 году (см. табл. 6). Из расчета видно, что чем меньше ежемесячная заработная плата у сотрудника, тем больше по ней эффективная ставка страховых взносов. Для снижения ежемесячной налоговой нагрузки по «зарплатным» налогам сотрудник должен зарабатывать не менее 34 583 рублей в месяц (415 000 руб./12 мес.). Не каждая компания может позволить себе такие выплаты, тем более что помимо самой зарплаты придется еще 11 758 рублей «отдать» государству (34 583 X 34%). Особенно уязвимыми окажутся малый и средний бизнес, в том числе и компании на ЕНВД.

Существенное увеличение налоговой нагрузки не оставит многим компаниям иного выхода, кроме как снова уводить зарплаты «в тень», то есть вновь произойдет то самое снижение официальной части заработной платы, с которым так долго и упорно боролись налоговые органы. Более того, держать внутри холдингов компании на «упрощенке», созданные ради их налоговых преимуществ, может оказаться нецелесообразно. Невыгодным станет и аутстаффинг (прежде всего для компаний, предоставляющих персонал в аренду).

Таблица 7 – Изменение эффективной ставки страховых выплат

ФОТ по итогам года, тыс. руб.	2009		2010		2011	
	Сумма налога	Эффективная ставка, %	Сумма налога	Эффективная ставка, %	Сумма налога	Эффективная ставка, %
180	46,8 (180*26%)	26 (46,8/180)	46,8 (180*26%)	26 (46,8/180)	61,2 (180*34%)	34 (61,2/180)
360	80,8 72,8+10%* (360-280)	22,4 (80,8/360)	93,6 (360*26%)	26 (93,6/360)	122,3 (360*34%)	34 (122,3/360)
540	98,8 (72,8+10%* (540-280))	18,3 (98,6/540)	107,9 (415*26%)	20 (107,9/540)	141,1 (415*34%)	26,13 (141,1/540)
720	107,2 (104,8+2%* (720-600))	14,9 (104,8/720)	107,9 (415*26%)	15 (107,9/720)	141,1 (415*34%)	19,6 (141,1/720)

Расчёт выполнен в соответствии с пунктом 1 статьи 241 НК РФ.

Ко всему названному нужно добавить увеличение числа проверок, количества проверяющих, а также разросшийся документооборот: отчетов, справок-расчетов, обоснований потребуется больше обычного.

Не стоит сбрасывать со счетов и частичную неразбериху с уплатой взносов, возвратом переплаты, сверками и подачей «уточенок» в

переходный период, которая всегда сопровождает масштабные налоговые новации.

Изменяются сроки и порядок сдачи отчетности. По взносам на пенсионное обеспечение и медицинское страхование компании будут отчитываться перед ПФР, а по пособиям — перед ФСС. За 2010 год сведения о каждом работающем в ПФР нужно будет «давать дважды - до 1 августа и до 1 февраля. Начиная с 2011 года такие данные придется готовить и представлять уже ежеквартально—до 1-го числа второго календарного месяца, следующего за отчетным (ст. 12 закона № 213-ФЗ). С 2010 года ПФР и ФСС получают право проводить выездные и камеральные проверки.

УДК 332.8

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЖКХ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Ледяйкина И.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дранишникова В.В.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

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, формулированию и решению имеющихся проблем, учету специфики этого сектора экономики и интересов всех участников производства и потребления жилищно-коммунальных услуг. Потребности в жилье и коммунальных услугах относятся к числу приоритетных и характеризуются рядом особенностей. Прежде всего, эти потребности удовлетворяются за счет непрерывного и постоянного обеспечения права граждан на жилье, которое является одной из базовых ценностей человека.

По сути, жилье выполняет две функции. С одной стороны, оно является средой обитания человека. С другой - жилье как приобретаемая недвижимость является аккумулятором накопленных и вложенных средств, овеществленным результатом его труда. В этом качестве оно выполняет функцию экономического фактора в жизни человека, становится важнейшим, базовым элементом института частной собственности, без которого невозможно становление и устойчивое развитие рыночных отношений. Понятие жилищно-коммунальных услуг относится к аспекту текущего функционирования жилищного фонда, каждая единица которого производит ряд потребительских услуг: служит убежищем, средством развития семьи, местом отдыха и т.д.

Жилищно-коммунальная услуга (работа) – это деятельность, имеющая или не имеющая материального воплощения, основанная на взаимодействии

производителя и потребителя по поводу содержания общего имущества многоквартирного дома, а также организации холодного и горячего водоснабжения, водоотведения, электроснабжения, газоснабжения и отопления в частном секторе и в рамках управления многоквартирными домами.

Жилищно-коммунальные услуги обладают рядом специфических свойств. Остановимся более подробно на их рассмотрении:

1) *получатель совокупности всех услуг – многоквартирный дом.* Поскольку получателем совокупности всех жилищно-коммунальных услуг является многоквартирный дом с прилегающей придомовой территорией, затраты предприятия (организации) на производство данных услуг должны носить пообъектный характер;

2) *регулярность предоставления услуг,* а также недопустимость невыполнения утвержденного перечня услуг по содержанию и ремонту и/или производственной программы по предоставлению коммунальных услуг, поскольку в сфере ЖКХ невозможно компенсировать неокказанные услуги посредством последующего перевыполнения плана либо оказанием сверхпланового объема аналогичных услуг в других многоквартирных домах (населенных пунктах);

3) *относительная однородность услуг.* Большинство жилищно-коммунальных предприятий и организаций производит однородные услуги-услуги по содержанию общего имущества многоквартирного дома и коммунальные услуги;

4) *неэластичность спроса* населения на услуги ЖКХ. Необходимость в жилищно-коммунальных услугах возникает постоянно, их потребление имеет специфический характер. Потребление жилищно-коммунальных услуг характеризуется невозможностью для потребителя отказаться от их получения. Таким образом, организация, многоквартирный дом, имеет гарантированный рынок сбыта и гарантированную оплату (95% -средний показатель собираемости платежей населения по России) от всех потребителей, проживающих в этом доме;

5) *высокая социальная значимость жилищно-коммунальных услуг.* Услуги жилищно-коммунального комплекса составляют основу системы жизнеобеспечения любого населенного пункта. От степени удовлетворенности данными услугами зависят жизнь и здоровье населения – основных потребителей жилищно-коммунальных услуг;

6) *двойственный характер* жилищно-коммунальных услуг. Для потребителя жилищно-коммунальных услуг важно получить не только ресурсы, выраженные в различных единицах измерения (литры, кв.м и др.), но и комфорт, связанный с оказанием этих услуг. Комфорт является конечным результатом, к которому стремятся и производитель, и потребитель жилищно-коммунальных услуг. Параметры комфорта измеряются температурой, влажностью, освещенностью, степенью удовлетворенности жильцов многоквартирного дома, что выражается в

готовности оплачивать соответствующий уровень комфортности.

На рынке оказания жилищно-коммунальных услуг на сегодняшний день существует ряд остро стоящих проблем, которые ждут момента своего решения. Попытаемся выделить основные из них:

1) одной из наиболее острых проблем является обеспечение граждан доступным и комфортным жильем. Из 3 миллиардов квадратных метров жилого фонда России более половины нуждается в ремонте. Некоторые дома не ремонтировались более 20 лет. Наблюдается тревожная тенденция постоянного увеличения объемов ветхого жилья. Сегодня объем ветхого жилья по стране составляет 93 миллиона квадратных метров, из них аварийного - более 11 миллионов квадратных метров. Более половины населения России живет в условиях, не отвечающих требованиям благоустройства и комфортности. Более половины населения России живет в условиях, не отвечающих требованиям благоустройства и комфортности. Если рассматривать данную ситуацию конкретно в Новокузнецке, то здесь немного другая картина. Процент износа по жилым домам (с учетом последней инвентаризации) составляет:

- износ до 30% - 1316 домов (44%);
- износ от 30% до 40% - 578 домов (19,3%);
- износ от 40% до 50% - 335 домов (11,2%);
- износ от 50% до 65%, 307 домов (10,3%);
- износ более 65%, 452 дома (15,2%).

Третья часть площади жилищного фонда Новокузнецка требует проведения капитального ремонта. В основном это дома постройки 1940 - 1960 г.г.

Для решения данной проблемы Фондом содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства выделено Новокузнецку на ремонт жилых домов 176 млн рублей;

2) острой проблемой с сфере жилищно-коммунального хозяйства является отсутствие прозрачности финансовых потоков между управляющими компаниями и потребителями коммунальных услуг. Решение данной проблемы заключается в том, что скоро все обслуживающие организации будут обязаны опубликовывать подробную отчетность на интернет-сайтах и в печатных изданиях.

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. На практике это будет выражаться в открытии лицевого счетов на которых будут видны движения финансовых ресурсов отдельных домов, находящихся в ведении той или иной управляющей компании. Это можно

рассматривать как шаг правительства к наведению порядка в этой сфере.

Попытки добиться прозрачности денежных операций, которые осуществляют обслуживающие организации, в Новокузнецке раньше уже осуществлялись. Год назад инициативная группа лиц открыла специализированный Интернет портал, где все управляющие компании и ТСЖ могли информировать потребителей своих услуг, только этой возможностью практически никто не воспользовался. Первой причиной этого стало неподготовленность кадров компаний в области учета и отчетности, а второй нежелание руководителей и сотрудников управляющих компаний обременять себя дополнительной работой. В связи с этим необходимо подготавливать профессионалов в сфере учета и формирования отчетности в сфере жилищно-коммунального хозяйства, так как в данной сфере достаточно много особенностей и нюансов;

3) высокая степень износа инженерной инфраструктуры. В замене нуждаются водопроводные сети протяженностью 447 км или 80% от общего объема; сети уличной канализации 61 км - или 70% общего объема; тепловые сети - 43% (227,6 км);

4) недостаточный объем выполнения капитального и текущего ремонтов инженерной инфраструктуры. Так, за прошлый год отремонтировано 4,7 км тепловых сетей, что составляет 0,9% от общей их величины, водопроводных сетей - 10,4 км, что составляет 1,9% от общей их величины, канализационных сетей - 0,1 км (0,1%);

5) сложность привлечения управляющих компаний к обслуживанию фонда с высоким уровнем износа, требующего значительных затрат на содержание.

Таким образом, в сфере жилищно-коммунального комплекса существует ряд нерешенных задач, самой острой из которых является отсутствие прозрачности финансовых потоков между управляющими компаниями и потребителями коммунальных услуг. Решение данной проблемы является одним из необходимых условий развития экономики региона и в целом страны.

УДК 332.816

ФОНД СОДЕЙСТВИЯ РЕФОРМИРОВАНИЮ ЖКХ, КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ

Игорихина О.В.

Научный руководитель: доцент Валишевская Л.Г.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

ЖКХ — одна из главных отраслей, занимающая 20 % всей российской экономики. В настоящее время особую социально-экономическую

значимость приобретает проблема финансового оздоровления и повышения эффективности функционирования жилищно-коммунального хозяйства. Не секрет, что при росте тарифов на ЖКХ качество услуг не меняется: некоторые дома не ремонтировались даже по 40–50 лет.

Новый Жилищный кодекс возложил обязанности по содержанию домов на собственников квартир, но хроническое недофинансирование коммунальной отрасли в прежние десятилетия привело к тому, что нынешние собственники просто не в состоянии оплатить капитальный ремонт дома и уж тем более переселение из аварийного жилого фонда. Для решения этой проблемы необходимы были дополнительные средства.

В связи с этим в 2007 г. был принят федеральный закон от 21.07.07 г. № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию ЖКХ», который определил механизм обусловленных инвестиций в ЖКХ, когда государственные средства направляются только в те регионы, где созданы в ЖКХ конкурентные отношения, и только тем владельцам жилья, которые берут на себя ответственность за свою собственность. Государство постепенно уходит из ЖКХ и передает отрасль в руки частных управляющих компаний. В 2007 г. доля коммерческих организаций составила 20 %, в 2009 — уже 59,4 %.

По данным экспертов сегодня 80 процентов россиян живут в аварийных домах и в зданиях, которым уже давно нужен капитальный ремонт. Через Фонд содействия реформированию ЖКХ будут распределяться 250 миллиардов рублей, выделяемые по инициативе президента на переселение людей из аварийного жилья и на капитальный ремонт той его части, которую еще можно привести в порядок.

Фонд содействия реформированию ЖКХ был создан государством не просто как механизм распределения денег, а как инновационный инструмент решения ряда проблем в ЖКХ:

- 1) отсутствие конкуренции;
- 2) высокая степень монополизации отрасли;
- 3) высокий уровень износа жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры;
- 4) низкое качество услуг;
- 5) отсутствие ответственных собственников.

Для решения выявленных проблем был создан Фонд содействия реформированию ЖКХ.

Фонд осуществляет следующие функции:

- 1) рассматривает представленные субъектами Российской Федерации заявки на предоставление финансовой поддержки за счет средств Фонда;
- 2) принимает решение о соответствии заявок и прилагаемых к заявкам документов требованиям, установленным Федеральным законом № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию ЖКХ»;
- 3) принимает решение о предоставлении финансовой поддержки за счет средств Фонда на основании заявок;

4) осуществляет методическое обеспечение подготовки субъектами Российской Федерации заявок и прилагаемых к заявкам документов;

5) осуществляет мониторинг реализации региональных адресных программ по проведению капитального ремонта многоквартирных домов и региональных адресных программ по переселению граждан из аварийного жилищного фонда, а также выполнения предусмотренных настоящим Федеральным законом условий предоставления финансовой поддержки за счет средств Фонда.

Для получения финансовой поддержки из Фонда необходимо выполнить ряд условий:

1) коммунальная отрасль должна быть монополизирована, переведена на рыночные формы работы. Поставлять услуги - тепло, свет, делать ремонт - должны не государственные, а частные фирмы.

2) собственники жилья должны управлять своим имуществом через товарищества собственников жилья (ТСЖ) и подобные структуры. Владелец квартиры, являясь членом ТСЖ, имеет возможность контролировать, как именно расходуются деньги на ремонт и обслуживание дома;

3) необходимо ввести единые для всех типов потребителей тарифы, а региональные бюджеты больше не должны покрывать убытки ЖКХ;

4) в регионах должно быть завершено оформление прав собственности на земельные участки под многоквартирными домами.

5) денежные средства выделяются на условиях софинансирования, причем 5 % от общей суммы должны внести сами граждане.

При выполнении вышеперечисленных условий из фонда содействия реформированию ЖКХ денежные средства направляются в конкретные адреса и по однозначной строго регламентированной процедуре. Динамика роста числа регионов, выполнивших условия для получения поддержки, показывает, что данная мотивация работает эффективно. На 04.10.2010 в программах Фонда содействия реформированию ЖКХ участвует 81 субъект Российской Федерации. Общий объем осваиваемых средств – 306,4 млрд. рублей (Фонд – 248,9 млрд. рублей; софинансирование субъектов РФ – 57,5 млрд. рублей).

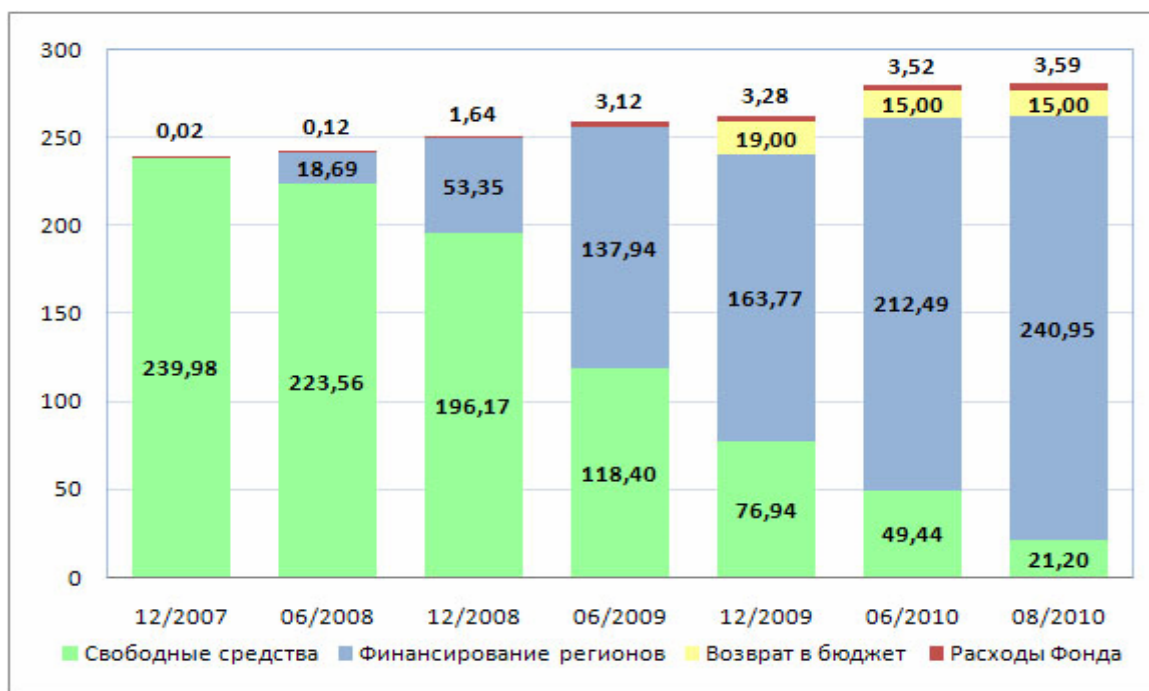
С участием средств Фонда отремонтированы и ведется капитальный ремонт в 108 263 домах, в том числе завершен ремонт: в 2008 году – в 25624 домах, в 2009 году – в 55784 домах, в 2010 году – в 7275 домах.

На переселение граждан из аварийного жилищного фонда выделено средств на общую сумму 71,9 млрд. рублей (с учетом софинансирования субъектов – 87,4 млрд. рублей), что позволило расселить 12094 аварийных дома, где проживает 211,9 тысяч человек.

Кроме того денежные средства, которые еще не направлены в регионы не лежат «мертвым грузом», чтобы защитить их от инфляции, фонд вкладывает их в ценные бумаги и размещает на банковских депозитах в соответствии с нормативными актами Правительства РФ.

По данным официального сайта Фонда содействия реформированию

ЖКХ на 1 сентября 2010 г., от размещения временно свободных средств Фонд получил доход более 21 млрд. рублей. Эти деньги пойдут на капитальный ремонт и расселение граждан сверх изначально определенных 240 млрд. рублей. В период кризиса реальный сектор экономики стал испытывать серьезную потребность в финансах, поэтому правительство приняло решение вкладывать деньги фонда в депозиты при условии, что банки половину средств направят на кредиты предприятиям этого сектора. В результате деньги фонда работают на оздоровление экономики.



Динамика основных показателей (нарастающим итогом, млрд. рублей)

Таким образом, объективный анализ деятельности фонда содействия реформированию ЖКХ показывает, что создание такого инструмента государственной политики — не просто тактическое манипулирование денежными средствами, а действительно стратегическое решение по оздоровлению коммунальной сферы страны.

УДК 343.351

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ БОРЬБЫ С ЛЕГАЛИЗАЦИЕЙ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, В РОССИИ

Волкова А.В.

Научный руководитель: доцент Валишевская Л.Г.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Легализация (отмывание) доходов, полученных незаконным путем

– придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами или иным имуществом, приобретенными заведомо незаконным путем.

Среди наиболее распространенных экономических преступлений в России «отмывание» денег занимает 5 место. Особое внимание этой форме преступной деятельности стало уделяться в связи с включением России Международной комиссией по борьбе с отмыванием денег (FATF) в 2000 году в «черный» список «некорпоративных» стран, которые не придерживаются целенаправленных мер по предотвращению отмывания денег.

Обобщение зарубежного опыта в российской практике борьбы с легализацией преступных доходов способствовало принятию в 2001 году Федерального закона «О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» №115-ФЗ, в котором закреплены все основные направления борьбы с отмыванием доходов, применяемые в развитых странах, такие как система «знай своего клиента», что означает жесткие правила идентификации клиентов; требование к финансовым и нефинансовым организациям об обязательном сборе и передаче в компетентные органы информации о подозрительных сделках; четкое определение сделок, подлежащих контролю со стороны уполномоченных органов на предмет отмывания денег.

Еще одним значительным шагом в борьбе с отмыванием преступных доходов стало создание действующего с 2002 года Комитета РФ по финансовому мониторингу – аналога зарубежных служб по финансовой разведке, который Постановлением Правительства РФ от 23 июня 2004г. преобразован в Федеральную службу по финансовому мониторингу (ФСФМ).

В настоящее время ежедневно подразделения МВД России в среднем выявляют не менее 600 экономических преступлений, около 50 из которых связаны с отмыванием средств. Доходы, полученные преступным путем, ежегодно составляют около 2 трлн. рублей, причем до 70% из них вкладывается в различные формы предпринимательской деятельности.

На конец 2009 г. обнаружено около 9 тыс. фактов отмывания «грязных» денег, что составило 2,1% от всех выявленных экономических преступлений.

В связи с принятием ряда мер по борьбе с отмыванием преступных доходов, число выявленных преступлений с 2003 года возросло более чем в 14 раз (с 620 до 8790 случаев), а число осужденных правонарушителей – почти в 40 раз (с 46 до 1819 человек).

МВД России выдает одну цифру сразу по двум статьям УК РФ, предусматривающим ответственность за отмывание денег. Статья 174 УК РФ предусматривает наказание за легализацию (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами преступным путем, а ст. 174.1 — за легализацию (отмывание) денежных средств или

иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступления.

Около 40% преступлений в области легализации преступных доходов в РФ совершается в кредитно-финансовой сфере, поэтому основным инструментом отмывания денег являются банковские продукты.

В целях исполнения Федерального закона №115-ФЗ организациям, осуществляющим операции с денежными средствами или иным имуществом, вменяется в обязанность разработка правил внутреннего контроля и программы его осуществления. Служба внутреннего контроля является обязательным структурным подразделением банка, в функции которого наряду с другими входит защита банка от вовлечения его в процессы отмывания денег.

Обязательному контролю подлежат операции, сумма по которым равна или превышает 600 тысяч рублей либо соответствующий эквивалент в иностранной валюте. Как правило, злоумышленники разбивают «отмываемую» сумму на несколько разных платежей. В таком случае основаниями для подозрения в отмывании денег может служить относительно короткий промежуток времени осуществления операций.

Основной проблемой борьбы с этим видом преступлений является то, что легализация преступных доходов имеет латентную форму и выявляется чаще всего при проведении следствия по предикатным (основным) преступлениям.

Другой проблемой российского законодательства является несовершенство уголовного кодекса. Статья 174-1 УК РФ не содержит четкого закрепления понятия легализации (отмывания) денежных средств или иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступления. В общем смысле понятие "отмывание" определяется целью совершения действий – приданием правомерного вида владению, пользованию и распоряжению имуществом, приобретенным преступным путем. Это же вытекает и из определения рассматриваемого понятия, приведенного в Федеральном законе №115-ФЗ. Однако диспозиция ст. 174-1 УК РФ не предусматривает обязательной цели придания правомерного вида владению, пользованию и распоряжению имуществом, приобретенным преступным путем, что само по себе исключает понятие «легализация», которое присутствует в названии статьи. Поэтому обвинение в легализации доходов, полученных преступным путем, по статье 174-1 УК РФ не будет иметь состава преступления.

Принципиальным подходом в борьбе с легализацией преступных доходов будет являться внесение существенных изменений в уголовное законодательство.

Во-первых, необходимо исключить из диспозиции статьи 174 УК РФ так называемую заведомость. Кроме того, необходимо усилить ответственность за причастность к отмыванию денег по статье 174 УК РФ. Это повысит мотивацию кредитных организаций к повышению качества

внутреннего контроля, к усилению требований идентификации клиентов и «подозрительности» этих организаций.

Во-вторых, бремя доказывания «чистоты» отмываемого имущества должно лежать на его владельце.

Также, как меру повышения эффективности борьбы с «отмыванием» денег, можно предложить ужесточение ответственности за неисполнение организацией, осуществляющей операции с денежными средствами или иным имуществом, законодательства о противодействии легализации преступных доходов в части фиксирования, хранения и представления информации о подконтрольных операциях, а также в части организации внутреннего контроля, которое на данный момент влечет наложение административного штрафа в соответствии со статьей 15.27 КоАП РФ.

Кроме того, по моему мнению, необходимо снизить установленную Федеральным законом №115-ФЗ сумму операций, подлежащих обязательному контролю (600 000 руб.) на 10-20%. Это поможет снизить объем отмываемых средств, а также может вынудить преступников к увеличению количества проведения операций, что привлечет внимание внутренней службы безопасности кредитной организации.

УДК 338.28:316.422

ТЕХНОПАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Рыбачук Д.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дранишникова В.В

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

«Создание Технопарков и научных центров имеет не только большое экономическое, но и социальное значение. Это новые, высокооплачиваемые и престижные рабочие места, ориентированные в значительной мере на молодежь. Для молодых людей – это возможность добиваться успеха и реализовывать свой талант именно в России».

(Владимир Путин)

Международная ассоциация технопарков предложило следующее определение технологических парков:

Технологический парк - это организация, управляемая специалистами, главной целью которых является увеличение благосостояния местного сообщества посредством продвижения инновационной культуры, а также состоятельности инновационного бизнеса и научных организаций.

Для достижения этих целей технопарк стимулирует и управляет потоками знаний и технологий между университетами, научно-

исследовательскими институтами, компаниями и рынками.

Технопарк осуществляет следующие функции:

- проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- создание новых рабочих мест для высококвалифицированных специалистов
- эффективное использование трудового инновационного потенциала;
- формирование взаимоотношений между ВУЗами, НИИ и промышленностью;
- предоставление новых источников доходов для ВУЗа или НИИ;
- образование и развитие современной инфраструктуры технопарка и кооперация с другими организационными формами;

Социально-экономическая значимость технопарков проявляется в следующем:

- развитие наукоемкого производства и распространение новых технологий;
- подъем экономически отсталых регионов;
- появление новых урбанизированных поселений
- рост занятости населения и увеличение прослойки работников умственного труда;
- формирование социальной инфраструктуры повышения качества жизни;

В России формирование первой волны технопарков началось в конце 1980-х - начале 1990-х гг. Эти технопарки не имели развитой инфраструктуры, недвижимости, подготовленных команд менеджеров. Они, как правило, создавались в качестве структурного подразделения вуза и не были реально действующими организациями, которые иницируют, создают и поддерживают малые инновационные предприятия. Первый российский научный парк был создан в Томске в 1990 году. Сейчас в России насчитывается около 800 объектов, называющих себя технопарками. Из них лишь 10–12 соответствует требованиям, предъявляемым к технопаркам. В то же время, по версии министерства образования и науки, в стране действует 84 технопарка и 58 центров передачи технологий.

В 2005 году, ориентируясь на инновационное развитие экономики, государство разработало программу по созданию эффективных технопарков. Начало реализации государственной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» было положено Президентом РФ В.В. Путиным. Программа предусматривает общее государственное финансирование строительства сети технопарков в 7 регионах РФ в объеме до 29 млрд. рублей (свыше \$1,1 млрд. долларов США в ценах 2006 года) в течение 4 лет с 2007 до 2010 года.

Целями государственной программы являются обеспечение ускоренного развития высокотехнологичных отраслей экономики и

превращение их в одну из основных движущих сил экономического роста страны.

В 2007 году в программу были также включены объекты на территории Кемеровской области.

Критерии «успешного» технопарка.

Несмотря на некоторые успехи в области создания и функционирования технопарков, необходимо отметить, что развитие технопарков в России находится на начальном этапе, поэтому необходимо учитывать мнение зарубежных ученых, которые на основании многолетнего опыта и анализа деятельности технологических парков выявили критерии «успешного» технопарка.

Согласно аналитическим материалам американских и европейских экспертов, чрезмерная реклама технопарков сформировала мнение, что им «автоматически» сопутствует успех. Однако существует много фактов, свидетельствующих о неудачах этих структур. Слишком часто учредители полагают, что деньги, земля или здание обеспечат неременный успех технопарка или инкубатора бизнеса. На деле технопарки требуют грамотных и преданных идее людей. Без таких людей, представляющих региональные и федеральные органы власти и управления, университеты и, что наиболее важно, бизнес, все усилия будут затрачены впустую.

Более 50% потерпевших крах парков столкнулись с непреодолимыми трудностями, едва приступив к деятельности. Существование еще 25% находится под вопросом. Они живут без всякого смысла и надежды на успех. Только четверть исследовательских парков заслуживают признания в качестве процветающих с точки зрения общепринятых критериев успеха, таких, например, как количество новых фирм и создание рабочих мест.

Поэтому учредители должны с самого начала ясно определить, в чем, собственно, состоит жизнеспособность и каковы механизмы ее достижения в первый период развития технологического парка или инкубатора бизнеса.

Существуют еще 4 важных критерия успеха технопарка, которые включают:

- разработку наукоемких технологий;
- укрепление местной экономики;
- повышение роли университета;
- развитие бизнеса за счет упрочения конкурентоспособности каждой отдельно взятой фирмы.

Ученые на основании проведенных исследований в качестве ключевых критериев успеха технопарка выделили:

- 1 Хороший организационный менеджмент, включает 6 составляющих:
 - Поддержка со стороны местных органов власти и управления.
 - Правильно выбранная организационно-правовая форма. Эта форма не должна создавать проблем ни с правами интеллектуальной собственности, ни с расширением площадей инкубатора, ни с услугами коллективного пользования. С самого начала все юридические вопросы

должны быть тщательно проработаны, иначе они быстро погубят проект.

- Небюрократический менеджмент. Большинство людей, пришедших к управлению парками и инкубаторами, никогда ранее не были менеджерами, а управление в этом случае имеет особую специфику, требует от менеджера множества знаний, способностей, нетрадиционных подходов к управлению.

- Преданная делу команда менеджеров.
- Хорошие отношения с университетом.
- Хорошие рабочие отношения с общественным сектором экономики.

2 Правильный выбор места расположения парка, качественное планирование его физической инфраструктуры. По мнению экспертов, для инкубаторов и исследовательских парков расстояние играет абсолютно критическую роль. Кроме того, не менее важна и гибкость.

3 Маркетинг. Не обладая точной информацией, люди часто полагают, что существует огромный спрос на исследовательский парк. Им кажется, что если они назовут свой проект исследовательским или технологическим парком, повесят красивую вывеску и разобьют красивый парк, то со всех сторон к ним слетятся фирмы высоких технологий. Надо понимать, что здесь также существует суровая конкуренция. Важно иметь четко определенную и целенаправленную маркетинговую стратегию, иначе учредители могут потратить много денег, из которых им вернется лишь малая толика.

4 Финансирование. Финансовая стабильность и прибыльность на практике достигается значительно труднее, чем это кажется на первоначальном этапе становления парка. Например, заполнение площадей идет медленнее, чем ожидалось. Поэтому необходимо управлять риском и заранее предусматривать финансовую ситуацию

Таким образом, процесс зарождения и развития технопарков не должен обойти Россию с ее достаточно сложной экономической ситуацией. Одним из способов выхода из сложившегося кризиса является опора на отечественную науку и наукоемкое производство. В связи с этим технопарки могут сыграть одну из важнейших ролей в этом процессе.

УДК 338.22

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА РФ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Серебренникова Ю.А., Иванова Я.А.

Начный руководитель: доцент Валишевская Л.Г.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Малый бизнес играет огромную роль в экономике нашей страны. В настоящее время влияние кризиса на малый бизнес снижает положительные

тенденции развития малого предпринимательства. Более того, кризис малого бизнеса влияет на экономику страны в целом.

В условиях кризиса малый бизнес столкнулся с рядом проблем финансового характера, к ним относятся:

- отсутствие оборотных средств;
- отсутствие свободного доступа к займам государственных и муниципальных фондов, основной деятельностью которых является поддержка малого бизнеса;
- отсутствие доступа к банковским кредитным услугам;
- риск неплатежей от контрагентов;
- снижение спроса на продукцию;
- снижение нормы прибыли и рентабельности бизнеса.

Таким образом, вследствие отсутствия доступных источников финансирования малое предпринимательство оказалось в довольно тяжелом положении, оно просто нуждалось в поддержке, помощи со стороны государства.

Поддержка малого бизнеса была включена в перечень первоочередных мер, предпринимаемых Правительством РФ по борьбе с последствиями мирового финансового кризиса.

В 2009 году на поддержку малого бизнеса было направлено 18 млрд. рублей из федерального бюджета, что на 5,5 млрд. рублей меньше, чем в 2008 году вследствие увеличившегося дефицита бюджета в 2009 году, в том числе по направлениям (некоторые из них):

- формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства – 1,2 млрд. рублей;
- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий – 2,3 млрд. руб.;
- установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности – 1,0 млрд. руб.;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами – 2,5 млрд. руб.;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий – 0,5 млрд. руб.

Таким образом, оказываемая помощь малому бизнесу со стороны государства сопровождалась не такими уж и большими суммами, которые к тому же с каждым годом еще и уменьшались, но она явилась, несомненно, огромной поддержкой для него. Увеличение дефицита бюджета с 6,9% ВВП в 2009 году до 7,0% ВВП в начале 2010 года потребовало дополнительной

корректировки программы поддержки малого бизнеса, её совершенствования в условиях финансового кризиса.

Итак, в 2010 году Правительство Российской Федерации намерено осуществить следующий ряд мер для поддержки малого бизнеса:

- получение наибольшей помощи теми предприятиями, которые занимаются инновационной и производственной деятельностью;

- выделение на поддержку малого бизнеса 10 млрд. рублей из федерального бюджета, т.е. меньше, чем в 2009 году, на 8 млрд. руб. из-за возросшего дефицита бюджета государства (о чем было сказано выше);

- старт программы кредитования малых предприятий и механизма гарантийных фондов, которые будут заниматься поддержкой малого бизнеса; через банки-партнеры «Российского банка развития» малому бизнесу будет выделено кредитов на сумму не менее 100 млрд. рублей, через гарантийные фонды малый бизнес в виде кредитов получит около 80 млрд. рублей;

- строительство во многих регионах РФ бизнес-центров, которые ориентированы на предприятия малого бизнеса, где предприниматели могут не только снять помещение по выгодной арендной ставке, но и получить все необходимые условия для успешной работы; компактное размещение предприятий малого бизнеса создаст необходимую атмосферу для творчества, что немаловажно для работы многих предприятий, занимающихся разработкой инновационных технологий;

- продолжение упрощения процесса регистрации предприятий и снижение количества проверок со стороны контролирующих органов;

- размещение многих государственных заказов на производство товаров или услуг в виде тендеров, что позволит предпринимателям найти выгодный заказ, который позволит обеспечить хорошую прибыль предприятиям;

- активное привлечение малого бизнеса к реализации программ повышения энергоэффективности, в том числе для целей проведения энергоаудита предприятий;

- компенсация роста налогов для высокотехнологичных предприятий (сохранение для них ставки страховых взносов на уровне 14%);

- освобождение от налога на имущество на срок до 3 лет предприятий, внедряющих энергоэффективное оборудование;

- отмена налога на прибыль от продажи ценных бумаг (при условии, что срок владения ими превышает 5 лет и они не обращаются на биржевом рынке);

- освобождение от уплаты налога на прибыль компаний, работающих в сфере здравоохранения и образования;

- снятие всех ограничений, препятствующих переходу на упрощенную систему налогообложения, для малых внебюджетных предприятий вузов и научных центров;

- узаконивание практики использования внедренческими предприятиями помещений и оборудования своих учредителей на льготной основе;
- определение на федеральном уровне перечня видов деятельности, где введение патентов является обязательным (с возможностью дополнять этот перечень на местах);
- освобождение от необходимости применять контрольно-кассовые аппараты предпринимателей, работающих по патенту;
- передача в местные бюджеты значительной и даже большей части поступлений доходов от продажи патентов;
- продление срока действия льготного порядка приватизации недвижимости - как минимум, на 3 года, - и освобождение таких сделок от уплаты налога на добавленную стоимость, а также - предоставление малому бизнесу права требовать выкупа арендуемых помещений;
- ускорение принятия закона о досудебной процедуре оспаривания результатов кадастровой оценки; введение бессрочного лицензирования и максимально оперативная передача его в электронную форму;
- продолжение сокращения числа товаров, подлежащих обязательной сертификации и значительное расширение перечня видов деятельности, где применяется уведомительный порядок начала нового бизнеса;
- дополнительное выделение из федерального бюджета 3 млрд. рублей на поддержку малых инновационных компаний; 2 млрд. рублей - на программы содействия малому бизнесу в моногородах и ещё 1 млрд. рублей - на развитие предпринимательства на Северном Кавказе;
- выделение 2 млрд. рублей на поддержку малого бизнеса, осуществляющего экспорт высокотехнологичной продукции;
- обеспечение Фондом реформирования ЖКХ более широкого участия малых предприятий в программах капитального ремонта многоквартирных домов и расселения аварийного жилья.

Таким образом, все вышеперечисленные меры помогут малому бизнесу не только решить все свои текущие проблемы, но и вступить на новый уровень экономического развития.

Малый бизнес обладает неиспользуемым в полной мере потенциалом и должен стать одним из приоритетных направлений экономики на данном этапе развития Российской Федерации

Если говорить о перспективе развития этого (несомненно, одного из самых важных) сектора экономики, то она, неразрывно связана с уровнем доверия бизнеса к власти, чем он выше, тем более успешным и социально ориентированным будет бизнес в стране.

В среднесрочной перспективе есть все предпосылки для бурного развития малого предпринимательства, и в период до 2015 г. малый бизнес в России должен превратиться в самый эффективный и быстрорастущий сектор экономики, обеспечивающий получение около 25% ВВП страны (на данный момент на долю малого бизнеса в РФ приходится всего лишь

порядка 10-15% ВВП, в то время как во всех развитых странах – 50-80% ВВП).

УДК 368

ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Горяева М.Н., Борисенко Е.С.

Научный руководитель: доцент Валишевская Л.Г.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Страхование сегодня в России становится все более востребованным, так как оно дает массу преимуществ. Человек, например, квартира которого пострадала во время пожара, получит страховые выплаты, что компенсирует ущерб и позволит сделать ремонт. Через несколько недель не останется и следа от неприятного события. Страхование жизни - это вообще отдельная тема для разговора. Ведь это не только гарантия достойной жизни своей семье в случае внезапной смерти кормильца, но и возможность скопить денег и немного заработать. Практически все страховые компании производят выплаты по случаю дожития. Наиболее популярным видом страхования сегодня является автострахование. Ведь в дороге может произойти все, что угодно. Государство уже давно ввело ОСАГО (обязательное страхование автогражданской ответственности). Но этого не всегда бывает достаточно. Многие предпочитают полное или частичное КАСКО. Кроме того, водители хотят застраховаться от несчастных случаев и обезопасить дополнительное оборудование.

На сегодняшний день в России существует около 700 страховых организаций.

Страхование - лишь один из способов обеспечения человеческой безопасности, причем способ, появившийся относительно недавно. Однако, в силу того, что страхование является не физическим, а экономическим видом защиты, человек воспринимает эту услугу не в полной мере.

Осенью 2009 г. Центр стратегических исследований Росгосстраха провел исследование, посвященное экономическим настроениям населения в России. Одним из направлений исследования была оценка граждан удовлетворенностью своей жизнью. Несмотря на мировой экономический кризис видно, что большая доля россиян в целом удовлетворена своей жизнью. Причем уровень удовлетворенности вырос к осени 2009 г. по сравнению с весной (рис. 1).

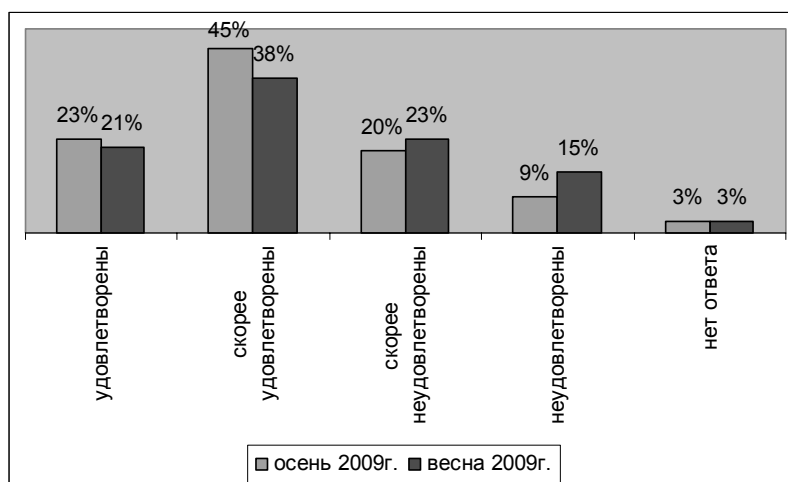


Рисунок 1 – Удовлетворенность населения своей жизнью¹

Однако, наряду с явной позитивной тенденцией, все определеннее проявляет себя контртенденция, которая в значительной степени является оборотной стороной тех общественных перемен, которые произошли в стране за последние годы. Политическая и социальная стабильность сама по себе перестает восприниматься значительной частью населения как приоритетная ценность, а выход страны из экономического кризиса резко повышает планку общественных притязаний, главным образом, активных слоев населения.

Экономическая сфера остается для россиян одной из самых проблемных. Согласно исследованию института РАН: 35% респондентов считают наиболее вероятной в ближайшие годы экономическую стабилизацию, 39% - экономический кризис типа «дефолта». Противоречивое отношение присутствует и в социальной сфере. С одной стороны весьма вероятным считается углубление социальных реформ, с другой – ухудшение жизни населения.

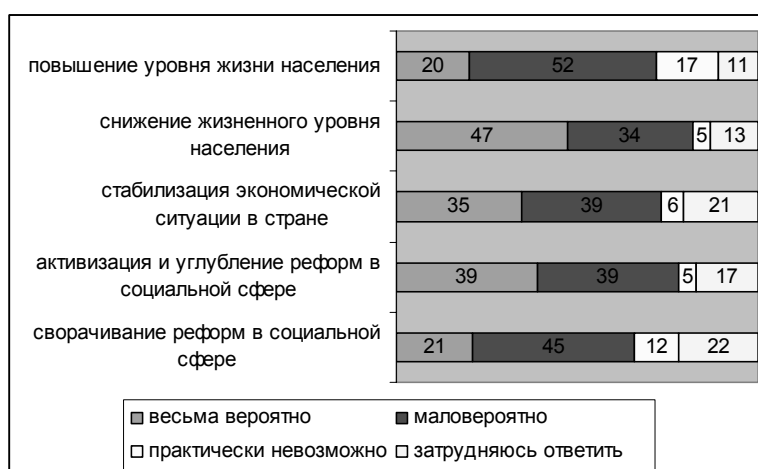


Рисунок 2 – Вероятность изменений в стране в ближайшие годы, в %²

¹ Источник: Центр стратегических исследований ОАО «Росгосстрах»

² Источник: Информационно-аналитический бюллетень Института социологии РАН

Российские граждане в основном выражают беспокойство относительно нестрахуемых рисков. Это, в частности, тревога по поводу дороговизны медицинского обслуживания, опасения за близких, страх перед бедностью. Классические страхуемые опасности волнуют только 5% населения. Причем ответственность за решения тех или иных проблем российские граждане в большей степени возлагают на себя, и только 3% опрошенных готовы купить страховой полис.

По данным ФОМ, выбор страховой компании обусловлен, прежде всего, ее надежностью. Ценовая политика, доходность страхования, а также понятность условий страхования являются немаловажными условиями при принятии решения о страховании.

Доверие к институту страхования, по нашему мнению, необходимо рассматривать в контексте развития финансовой системы России в целом.

Опрос, проведенный Центром стратегических исследований ОАО «Росгосстрах» показал, что парадоксальным образом в последнее время доверие россиян к надежности финансовой системы не упало, а возросло. Также за последние годы заметно возросло число «регулярных сбережений» россиян.

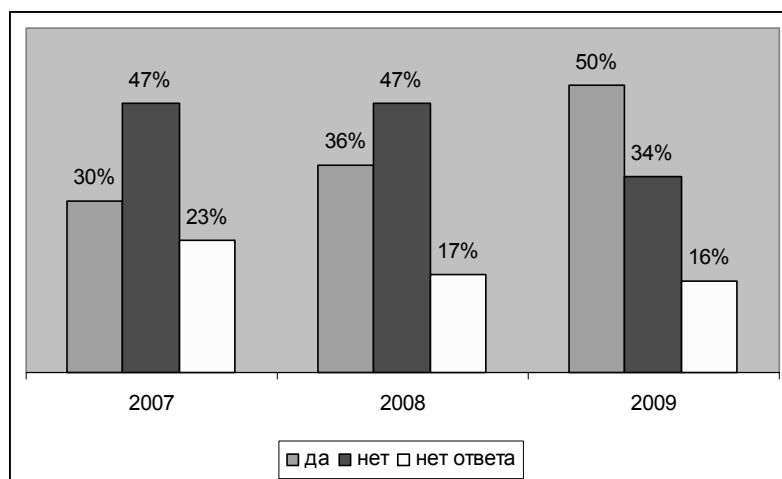


Рисунок 3 – Оценка российских граждан долгосрочной надежности российской финансовой системы³

Таким образом, можно выделить следующие проблемы в сфере страхования на современном этапе:

1. Узкий ассортимент страховых услуг (не более 60 видов, причем, в основном, классических, для сравнения в США, действуют более 3 тыс. видов страхования, в Европе 400-500);
2. Проблема качества оказываемых услуг.

С одной стороны, человек обращается к услугам страховых компаний с целью обезопасить себя, но в то же время в условиях российской нестабильности, страховые компании сами являются источником риска.

³ Источник: Центр стратегических исследований ОАО «Росгосстрах»

3. Значительные региональные диспропорции составляют для отечественного страхового рынка крупную проблему. Страховые компании – лидеры сосредоточены в ведущих финансово-промышленных центрах. Только в Москве сосредоточено 25 % всех реально функционирующих страховых организаций, на долю которых приходится 45 % всей совокупной страховой премии.

4. Острая нехватка профессиональных специалистов в области страхования, грамотных актуариев является серьезной проблемой на сегодняшний день.

5. Проблемы в работе с клиентами. Мнение пользователей страховых услуг не всегда учитывается в полной мере.

6. Проблема поиска источников финансирования страховых компаний.

Решение этих вопросов должно стать одним из приоритетных направлений экономической политики. Причем, в такой специфической сфере, как страхование, необходимо учитывать не только факторы, непосредственно влияющие на решение страхователя, но и принимать во внимание личное, субъективное мнение клиента.

В целях реализации мер по решению проблем взаимодействия населения и страховых компаний предусмотрен ряд мероприятий:⁴

1. Мероприятия по повышению финансовой грамотности населения:

– регулярное информирование широкой общественности и населения о рынке страховых услуг и страховых продуктах, правах потребителей страховых услуг и их защите;

– создание продуманной и целостной системы подготовки кадров в сфере страхования, повышения их квалификации и переподготовки;

– информирование населения о случаях незаконной либо неправомерной деятельности на страховом рынке субъектов страхового дела.

2. Мероприятия по выработке наиболее существенных механизмов защиты прав потребителей страховых услуг:

– совершенствование системы урегулирования споров;

– создание гарантий осуществления выплат страхователям, застрахованным по обязательным видам страхования и страхованию жизни, в случаях невозможности выполнения страховщиком принятых на себя обязательств;

– внесение изменений в Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» в части распространения его отдельных норм на отношения, возникающие между потребителями страховых услуг и субъектами страхового дела.

3. Мероприятия по созданию системы внесудебного рассмотрения

⁴ Источник: «Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации на период до 2013 года»

споров. Наиболее эффективно организовать защиту прав страхователей могут объединения лиц, уполномоченных на защиту прав страхователей, и государственные органы, к которым население относится с большим доверием.

При этом можно использовать принципы саморегулирования субъектов страхового дела.

4. Ряд мероприятий, направленных на предупреждение банкротства страховщика, которые позволяют защитить интересы страхователей в случаях прекращения деятельности страховщиком:

- установление в Федеральном законе от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» особенностей процедур банкротства страховых организаций, в том числе изменения очередности удовлетворения требований страхователей (застрахованных);

- создание системы коллективных гарантий (гарантийных фондов) по исполнению обязательств страховщиком.

5. Разработка концепции многоуровневой системы ответственности и возмещения вреда потерпевшим с использованием потенциала страховщиков, страховых (перестраховочных) пулов, государства.

Создание указанной системы позволит:

- возмещать вред третьим лицам в размере реального ущерба;
- координировать действия органов государственной власти и бизнеса при принятии решений о размере возмещаемого вреда;
- обеспечить прозрачность подходов к возмещению причиненного вреда третьим лицам.

Предложенные мероприятия позволят повысить эффективность взаимодействия населения, страховщиков и страховых посредников, сформировать ответственное и грамотное отношение населения к собственным финансовым средствам, повысить уровень защиты прав потребителей страховых услуг и качество финансового образования.

Изученные в процессе подготовки данной работы материалы позволяют сделать вывод, что на сегодняшний день назрела необходимость планомерного развития страхового рынка и превращения его в цивилизованный.

Для этого, в первую очередь, его необходимо регламентировать. С этой целью государство должно оперативно решить вопросы с законодательной базой, налогообложением, обеспечением защиты интересов страхователя, и, самое главное, обеспечить выгодность страхования для граждан.

Многообразные проблемы на пути развития страхования в России могут быть успешно разрешены при наличии соответствующего уровня экономического мышления и наличия высококвалифицированных кадров.

СТРАХОВАНИЕ В РФ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Аврамова А.П.

Научный руководитель: доцент Валишевская Л.Г.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Развитие страхования в России имеет более чем двухсотлетнюю историю. Геополитические изменения, происходившие в России за это время, всегда затрагивали страхование: страховая монополия государства сменялась рыночным страхованием, затем снова национализировалась государством.

Перечень услуг, предоставляемых страховыми компаниями, очень широк. В период 2009-2010 гг. страховой рынок испытывает беспрецедентное давление в связи с перестройкой российской экономики. Можно говорить о том что, финансовый кризис затронет в меньшей степени крупнейшие и наиболее развитые компании, руководство которых осознает возможные проблемы и готово к их решению. При такой экономической нестабильности страхование приобретает особую актуальность, но порождает ряд проблем таких как:

- 1) недостаточность реальных страховых резервов;
- 2) недостаточный профессионализм менеджеров всех уровней;
- 3) незащищенность по основным группам рисков;
- 4) отсутствие стимулов для расширения масштабов страхования и особенно - страхования жизни;
- 5) недоверие населения к отечественным финансово-страховым инструментам, особенно, когда речь идет о долгосрочных вложениях.

Помимо рассмотренных выше проблем существуют и другие проблемы, например проблема - «ценовые ножницы». С одной стороны, рост инфляции и высокая обращаемость за компенсациями должны были увеличить тарифы. С другой — компании сражались за клиентов, снижая цены. Шла борьба страховщиков и за опытных квалифицированных сотрудников, увеличивая размер агентского вознаграждения. Все вышеперечисленное привело ряд компаний к банкротству.

Если смотреть с другой позиции есть моменты, когда финансовый кризис оказывает положительное влияние на страховой сектор. Например, в таких компаниях как: Ингосстрах, Росно, останутся наиболее квалифицированные страховщики. Текущие расходы будут оптимизированы, а существовавшая ранее проблема дефицита кадров в секторе станет менее острой. По некоторым прогнозам, к уровню вакансий 2008 года ситуация вернется только в 2012 году, а к уровню людей трудоспособного возраста 2008 года – в 2021-м.

Решением поставленных проблем занимается Всероссийский союз

страховщиков (ВСС), им подготовлен ряд предложений об изменении редакции ряда положений в пакете законопроектов, касающихся процедур банкротства страховщиков. В результате появились документы, которые частично отвечают потребностям рынка, но в основном они носят фискальный характер и направлены на регламентацию процедур банкротства на том этапе, когда компании спасти уже невозможно. Ряд важных предложений, связанных с предупреждением банкротств, высказанных страховщиками, не были учтены при подготовке документов.

Внесенные поправки дают Росстрахнадзору право отзывать у страховщика лицензию, если тот в течение года дважды ошибся при подготовке финансовой отчетности. Росстрахнадзор не устает отзывать лицензии у недобросовестных страховщиков. Однако их клиенты нередко остаются без выплат, что подрывает доверие ко всей индустрии.

2009 г. оправдал прогнозы. Сбор страховых премий по России упал на 7,5% по данным Росстрахнадзора за 2009 год, у 61% страховщиков динамика сборов была отрицательной, а наибольшие трудности переживали свыше 30% страховщиков, у которых наблюдалось значительное — от 25% до 80% — снижение сборов.

Говоря об основных рисках 2010 года для страхового сообщества РФ в целом, можно сказать, что главные угрозы сосредоточены в качестве тех активов, которыми располагают страховые компании. В этой связи ведутся консультации с Минфином РФ об ужесточении требований к перечню активов, принимаемых в покрытие страховых резервов и собственных средств. Такие изменения могут вводиться законодательно или нормативными документами Минфина РФ.

Претворение в жизнь рассмотренных изменений ряда предложений и ужесточение требований к перечню активов Федеральной службой привело к тому, что по подведенным итогам, выявлено, что страховой рынок справился с кризисным годом успешно. Общий сбор премии составил более 950 млрд. руб., что на 2,7% выше, чем в прошлом году. Однако более глубокий анализ цифр дает совершенно другую картину. Практически половину премий составило обязательное медицинское страхование. Добавив другие обязательные виды (включая и ОСАГО), получаем 557 млрд руб., то есть более 58% от всего страхового рынка. Именно обязательные виды продолжали расти в 2009 г. Более того: около половины таких видов, как имущественное и личное страхование, составляют так называемые «кредитные страховки» – страхование квартиры, автомобиля или жизни при получении кредита в банке. Как правило, они предлагаются банками в «добровольно-принудительном порядке». Таким образом, полноценное добровольное страхование составляет менее четверти рынка, и эта цифра практически не росла за последние 5 лет.

Как и предполагалось, страну в 2010 году ждет замедление экономического роста, и оно может быть очень серьезным и длительным. Росгосстрах прогнозирует вторую волну кризиса, прежде всего долгового,

который наступит осенью–зимой 2010 года. Глубина же кризисных явлений и скорость выхода страны из кризиса будет зависеть от правильности и профессионализма действий государственных органов.

Библиографический список

1. Тихонова Е.С. Оценка финансовой устойчивости Страховой организации по РСБЦИ МСФО [Текст] / Е.С. Тихонова // Финансы. – 2009. - №2 - с.54 – 57.

2. Лайков А.Ю. Актуальные задачи российского страхового бизнеса в условиях кризиса [Текст] / А.Ю. Лайков // Финансы. – 2009. - №11 – с. 43 – 47, с. 57.

3. Цамитали О.А. Пропытка переосмысления категории «страхования» [Текст] / О. А. Цамутали // Финансы. – 2009. - №3 – с. 63 – 68.

4. Рынок лизинга, страховой, банки Сибири в условиях кризиса [Текст] // Эксперт–Сибирь. – 2008. - № 50 – с. 34.

УДК 339.18

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО РЫНКА В РОССИИ

Лутина Д.О.

Научный руководитель: доцент Валишевская Л.Г.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

Логистика, как наука появилась еще в 1980-х годах. В России создание логистических служб началось с 1990-х и получило широкое развитие к настоящему времени. Абсолютные значения годового оборота логистических операторов за 2008 и 2009 гг. в среднем выросли более чем на 40%. Для логистического рынка России есть общие проблемы: несовершенство законодательства, большие расстояния между поставщиком и потребителем, а также российский климат.

Что касается законодательства, проблема не в том, что Россия не имеет законов, проблема в том, что они по-разному интерпретируются. Инвесторы нуждаются в стабильности законодательства, в уверенности, что их вложения защищены.

Другая проблема — это сложные климатические условия, которые, к примеру, являются причиной увеличения сроков доставки товара. Многие компании понимают, что на уровне продукта конкурировать уже очень сложно. Важно говорить о своевременной доставке заказов.

Если говорить о логистике, как науке, то здесь две сложности: первая — это малое количество специалистов в данной области, вторая - инвестиции. Логистические проекты, как правило, предусматривают

достаточно серьезные вложения, подразумевающие затраты на создание логистических парков

В настоящее время для регионов Сибири и Дальнего Востока можно отнести проблему слабой транспортной освоенности значительной части территории и огромные расстояния транспортировки сырья, топлива и готовой продукции, приводящие к удорожанию и снижению конкурентоспособности производства.

Для реализации полномочий и функций персонала логистической службы компании требуется сформировать определенную организационную структуру управления. Для построения организационной структуры логистической службы топ-менеджмент компании должен принять решения о таких важнейших аспектах, как департаментализация, специализация, размер подразделений и делегирование полномочий.

Департаментализация представляет собой процесс выделения структурных подразделений логистической службы в соответствии со сформулированной логистической стратегией. Специализация определяет закрепление отдельной логистической функции или набора функций / операций за конкретным структурным подразделением (персоналом) компании. Размеры подразделений и штатное расписание устанавливаются в зависимости от размера компании, ассортимента выпускаемой (продаваемой) продукции и ряда других факторов. При этом формируются и закрепляются полномочия по принятию управленческих решений в области логистики. На процесс создания организационной структуры логистической службы влияет, прежде всего, выбранная компанией логистическая стратегия, а также соотношение инсорсинга и аутсорсинга, объем операционной логистической деятельности, квалификация, способности и навыки персонала, информационная поддержка логистики.

Наиболее распространенными в России организационными структурами управления логистикой в большинстве фирм различных отраслей экономики являются линейно-функциональные и дивизиональные. Если проанализировать типы логистических оргструктур отечественных компаний, то примерно 98% из них имеют линейно-функциональную структуру чаще всего простейшего типа. Сегодня наблюдается большое разнообразие структур этого вида в промышленности и торговле. Традиционное понимание разницы между линейными и функциональными подразделениями логистической службы компании сводилось к тому, что линейные подразделения занимались повседневной логистической деятельностью, а функциональные — планированием. Теперь границы между этими понятиями стерты, поскольку современные логисты всех уровней в известной степени заняты и планированием, и выполнением логистических функций. С помощью современных информационных систем проявляются все традиционные функциональные и линейные различия. При малом числе менеджеров среднего звена большая часть аналитической работы перекладывается на плечи непосредственных исполнителей.

Внутренняя логистика – это управление логистическими процессами поддержки производственных операций, а внешняя логистика (логистика снабжения и распределения) обслуживает закупки и сбыт продукции завода.

Важным аспектом логистической стратегии компаний является вопрос о централизации или децентрализации отдела (службы) логистики. Централизованная организация логистики подразумевает, что на предприятии существует единый центр — отдел логистики, который и управляет всеми логистическими операциями и функциями. Децентрализованная организация логистики, напротив, означает, что все решения, связанные с логистикой, принимаются отдельно на уровне дивизиональных или продуктовых групп и часто в разных географических областях.

Таким образом, к проблемам развития логистического рынка в России можно отнести:

- 1) несовершенство законодательства;
- 2) сложные климатические условия;
- 3) слабая транспортная освоенность значительной территории Сибири и Дальнего Востока;
- 4) неопределенная организационная структура.

Для перехода к новому этапу роста производительных сил, в России необходимо осуществить крупные единовременные затраты в развитие транспортной, производственной и социальной инфраструктуры в сибирских регионах.

Решение проблем экономического развития Сибири и Дальнего Востока следует сделать объектом специальной государственной инвестиционной, ценовой, налоговой, транспортной, структурной, региональной и социальной политики.

В Азиатской части России региональная транспортная политика должна быть направлена на создание организационно-экономических, финансовых и нормативно-правовых механизмов с целью привлечения крупных инвестиций, необходимых для завершения формирования опорного каркаса транспортной сети.

Руководству компании необходимо установить и поддерживать желательный баланс между линейным и функциональным характером всех логистических подразделений.

АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СЕМЕЙНОЙ ПОЛИТИКИ В РФ

Горлачева А.

Научный руководитель: доцент Валишевская Л.Г.

*Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк*

В условиях рыночной экономики, необходимо уделять внимание финансам граждан и семьи, поскольку они являются ресурсной и научной основой демографической политики на уровнях семьи и государства. Результаты этой политики зависят от разработки «демографических бюджетов», она рассматривает направления и методы покрытия дефицита демографического бюджета. Демографической или семейной политики как таковой не было и нет в таком огромном государстве как Россия, хотя даже в малых странах она есть. Согласно ежегодному Докладу Фонда ООН в области народонаселения за 2009 год, в России продолжается демографический кризис (рисунок 1). В результате исследований влиятельной американской организации Population Reference Bureau (Бюро по исследованию численности населения) было выявлено, что к 2050 году россиян останется 100млн. человек, то есть численность населения снизится на 22% по самым оптимистичным прогнозам. Это объясняется демографической ситуацией в РФ, которая очень запущена, и после 2012 года стране грозит эффект снежного кома [4]. Если сегодня срочно не взяться действовать адекватными методами, системной продуманной политикой по изменению человеческих ценностей, то прогнозы, к сожалению, сбудутся.

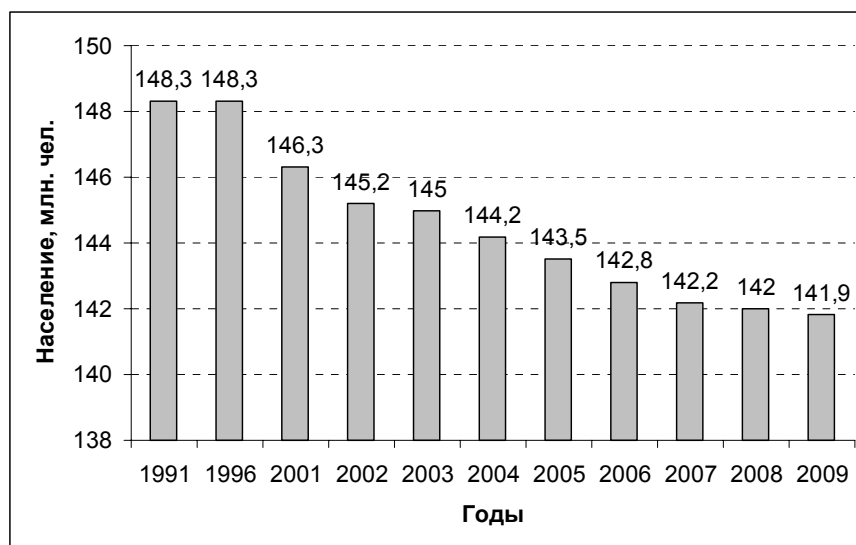


Рисунок 1 – Численность населения РФ, млн. чел.

В связи со складывающейся ситуацией, необходима разработка

антикризисных мер по совершенствованию семейной политики в РФ. Только в партнерстве государства с бизнесом, владеющим капиталом, и общественным сектором, изъясняющего волю и опыт народа, можно реализовать данную инициативу и подойти к решению общезначимых проблем. Приоритетной задачей государственной семейной политики должно стать всемерное повышение авторитета института семьи, создание материальной базы для ее поддержки, реализация жилищных программ, предоставление семье статуса субъекта законодательного процесса, а также введения общественной фамилистической (в интересах семьи) экспертизы законодательных и нормативных актов разрабатываемых и принимаемых на федеральном, региональном, местном уровнях.

Правительством Российской Федерации в соответствии с Программой антикризисных мер на 2010-2012 годы будет осуществляться деятельность по поддержке граждан, исходя из приоритетов, основными из которых является выполнение в полном объеме социальных обязательств государства перед населением и развитие человеческого потенциала [3].

Намечено дальнейшее оказание поддержки гражданам и семьям, наиболее пострадавшим в период экономического кризиса. Будет усилена социальная защита населения, обеспечены необходимые объемы и качество социальных и медицинских услуг, доступность качественных и безопасных лекарственных средств, государственное регулирование ценообразования на лекарства,купаемые за счет бюджетов. Планируется расширить масштабы деятельности государства в сфере занятости, включая сдерживание роста безработицы, развитие программ переподготовки работников, оказание адресной поддержки гражданам в трудоустройстве.

Необходимые меры поддержки были оказаны гражданам, приобретающим жилье. В дальнейшем, государство будет содействовать реализации жилищной программы и развитию ипотечного кредитования.

Безусловным приоритетом является выполнение социальных обязательств государства перед населением в полном объеме. Общие расходы федерального бюджета на эти цели (включая нормативно-обусловленные расходы на заработную плату, стипендии, медикаменты, пенсии) составили в 2009 году 4365,4 млрд. рублей, что превысило уровень 2008 года на 30,4 процента. При этом на социальную политику и пенсионное обеспечение в 2009 году из федерального бюджета было выделено 2458,8 млрд. рублей против 1873,6 млрд. рублей в 2008 году.

Согласно Программе, будут проиндексированы с учетом инфляции социальные выплаты и пособия, финансируемые из федерального бюджета и средств Фонда социального страхования Российской Федерации.

Продолжается увеличение материнского капитала, способствующего повышению социальной защищенности семей с детьми. С 1 января 2010 года он составляет 343278 рублей.

В Программе намечено приступить к модернизации организации пенсионной системы с целью существенного повышения размеров пенсий и

сбалансированности пенсионной системы.

Получит дальнейшее развитие приоритетный национальный проект «Здоровье», на который в 2010 году из бюджета будет выделено 144,4 млрд. руб. Началась реализация комплекса мер по формированию здорового образа жизни, сокращению потребления табака, алкоголя, особенно среди молодежи. В целом по разделу «Здравоохранение, физическая культура и спорт» планируется увеличить бюджетные ассигнования из федерального бюджета до 335,1 млрд. рублей против 278,2 млрд. рублей в 2008 году.

Одним из главных приоритетов антикризисных действий Правительства Российской Федерации - снижение напряженности на рынке труда. С начала 2009 года в 1,5 раза увеличен максимальный размер пособия по безработице. Объем дополнительных субвенций бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию переданных полномочий по социальной поддержке и оказанию услуг безработным гражданам увеличен на 33,95 млрд. рублей, в том числе 29,8 млрд. рублей - на социальную поддержку граждан, признанных в установленном порядке безработными. Кроме того, на стабилизацию ситуации на рынке труда в федеральном бюджете дополнительно предусмотрены субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации в размере 43,7 млрд. рублей.

Особое внимание Правительством Российской Федерации будет уделено сохранению и созданию рабочих мест для инвалидов, которые находятся в наиболее уязвимой ситуации на рынке труда. В частности, условием выделения государственной поддержки системообразующим и иным предприятиям будет сохранение рабочих мест для инвалидов.

Важнейшим направлением остается поддержка развития культуры. В целом бюджетные ассигнования из федерального бюджета по разделу "Культура, кинематография, средства массовой информации" увеличились в 2009 году на 25 процентов по сравнению с 2008 годом.

Но ключевым приоритетом антикризисных мероприятий является содействие обеспечению населения доступным жильем и поддержка жилищного строительства. Расходы федерального бюджета, связанные с жилищным строительством и обеспечением жильем (включая расходы из Фонда национального благосостояния) в 2009 году составили 501 млрд. рублей, то есть в 2,3 раза выше, чем в 2008 году.

Наряду с федеральными правительственными мерами, во всех субъектах Российской Федерации приняты региональные программы, предусматривающие профессиональное обучение работников в случае угрозы массового увольнения, создание временных рабочих мест, организацию переезда увольняемых на работу в другую местность, развитие малого предпринимательства и самозанятости безработных граждан. Стоимость принятых региональных программ составила более 25 млрд. рублей, из которых более 90 процентов покрывается за счет субсидий из федерального бюджета [1]. Благодаря реализации региональной антикризисной программы в Кемеровской области удалось сохранить

контролируемый уровень безработицы, минимизировать прямые финансовые последствия кризиса, поддержать стабильность банковской системы, выровнять деятельность предприятий реального сектора экономики и не допустить неконтролируемых банкротств [2].

Значимый вклад в решение проблемы занятости внесет реализация совместных с регионами программ развития малого бизнеса, в рамках которых будет создано до 500 тыс. новых рабочих мест. За январь-февраль 2010 года в городах и районах Кузбасса уже 794 человека получили работу в сфере малого бизнеса. Зарегистрировано 419 новых предприятий малого предпринимательства [2].

Достижение благополучия российской семьи должно стать приоритетом всей социальной политики, так как от благополучия каждой отдельной семьи зависит благополучие всего общества. Своевременно принятые меры для защиты семьи и правильно продуманная семейная политика – надежнейшее вложение в будущее России.

Библиографический список

1. Гукова А.В. Эффективность бюджетных расходов в контексте бюджетирования, ориентированного на результат. Журнал «Финансовая аналитика: проблемы и решения», № 1(25), 2010, стр. 12-15.

2. Программа антикризисных мер в Кемеровском муниципальном районе на 2010 год. <http://spaceforme.ru/about/economic/prograntikrizisa>

3. Программой антикризисных мер на период 2010-2012гг. <http://premier.gov.ru/anticrisis/3.html>

4. Федеральная служба государственной статистики. <http://www.gks.ru/>

СОДЕРЖАНИЕ

I. ПЕДАГОГИКА	3
Шкляева А.А. Матричные тесты как средство диагностики компетенций	3
Казарина Е.А., Мюллер Ю.Д. К вопросу о качестве дистанционного образования	5
Пушкарев И.А. Анализ системы оценки самостоятельной работы студентов гуманитарных направлений	9
Корчагина Л.Г. Исследовательская компетенция студентов педвуза	14
Корчагина А.Г. Педагогические условия приобщения детей старшего дошкольного возраста к эстетическим ценностям посредством народного декоративно-прикладного искусства	19
Степанова О.С. Электронный учебно-методический комплекс	24
Жукова А.В. К вопросу о «Зоне развития» педагогических технологий в сфере многоязычного образования	27
Чеглакова Е.А. Организационные принципы подготовки специалистов в Высшей горной технической школе Парижа	30
Ильичева Н.В., Шкляева А.А. Об организации самостоятельной работы студентов	31
Сергеева О.Н. Методика проектирования инструментария мониторинговых исследований	35
Глазкова Н.В. Система коррекционной работы по преодолению оптической дисграфии у учащихся с тяжёлыми нарушениями речи начальных классов специальной (коррекционной) школы V вида	38
Гладун Е.В. Некоторые приемы работы над правописанием безударных гласных	41
Лавриченко А.Н. Выездной семинар как форма организации исследовательской деятельности студентов	44

Кузнецова Ю.О., Ризванова А.А. Педагогические основы нравственно-экологического воспитания младших школьников	47
Крехтунова В.В. Приемы создания проблемных ситуаций на уроках русского языка	50
Конюхова Т.В., Шевцов Н.В., Конюхова Е.Т. Конкурентоспособность – проблема личности и общества	52
Коншина Н.С., Золотухина А.А., Дорошенко А.Г., Козырева О.А. Здоровьесберегающая педагогика в новой школе	57
Каштанова М.В. Проблема формирования каллиграфических навыков младших школьников в практике современной школы V вида	60
Зыкова А.С. Диагностика обученности как способ управления качеством образования на уроках русского языка	65
Ефимкина М.О. Портфолио как средство личностного становления будущего специалиста в образовательном комплексе «Школа-ВУЗ-Школа» .	68
Ерандаева Т.Г. Конструирование как основное средство развивающего обучения на уроках технологии	71
Городилова А.В. Формирование толерантности у будущих учителей начальной школы	74
Сенченко А.А. Формирование языковой личности как современная тенденция методики преподавания русского языка	77
Рыжкова Т.И., Белецкая У.В. Нравственно-этическое воспитание младших школьников	80
Реутова И.С. Дизайн как вид деятельности на уроках технологии в начальной школе	83
Попова Е.В. Формирование профессиональной позиции студентов с внедрением проектного метода творческой деятельности на примере проекта «Студенческий театр моды»	86
Перчаткина Е.А. Формирование профессиональной позиции студентов в процессе социализации детей с ограниченными возможностями здоровья в воспитательное пространство вуза	88

Осокина О.М. Особенности формирования ИТ-компетенций старших школьников	91
Ступак Л.В., Чуть Н.В. Продуктивная модель взаимодействия учителя – логопеда с родителями в коррекционно – развивающем обучении детей старшего дошкольного возраста с нарушением речи	96
Сомова Л.В. Воспитание детей с синдромом дефицита внимания с гиперактивностью	100
Устинова О.А. Диалогический подход в обучении студентов-психологов	104
Чулкова А.А. Становление понятия «профессиональная мобильность» в социологии и педагогике	107
II. РЕКЛАМА	113
Ручкина В.И., Гафарова Д.А. Событийный маркетинг как средство продвижения регионального телеканала	113
Леонтьева А.В., Гафарова Д.А. Проблема использования эротических образов в коммуникациях брендов	116
Гутенева Ю.А., Чернова Е.В. Отношение студентов к использованию сексуального мотива в рекламе одежды	119
Новикова Ю.В. Влияние рыночного пространства на специфику инструментов продвижения частного легкового такси	123
Берецкая Е.А., Мигашева Т.Г. Особенности продвижения брендов на отечественном рынке молочной продукции	125
Арефьева Ю.А. Радиореклама как одно из эффективных средств коммуникационной стратегии организации	131
Трескова Я.В., Шемшура А.А. Internet реклама как новое явление рекламного рынка	134
Каширина И.А., Шарова Е.А. Отношение студентов СибГИУ к рекламному образу сотового оператора Теле2	137

Ащеулова Т.Е. Игровая форма построения рекламных сообщений как способ привлечения потребителей	139
Юшкова Е.Ю., Богачева А.Н., Медведева В.И. Влияние наружной рекламы на внимание водителей	142
Коровина А.В. Применение метафоры в радиорекламе: теория и практика	144
Трофимова А., Комарицина Т., Кавунова Е. Исследование методов моделирования поведения человека в печатной рекламе алкогольной продукции	149
Матвеева А.О. Буккроссинг как технология продвижения книжного магазина на рынке	151
Вакарчук Г.О. Применение оригинальной идеи в социальной рекламе (на примере продвижения центра «Семья» посредством изготовления дизайн-макета для размещения на наружном рекламном щите)	155
III. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ	158
Квашенко Н.С. Оценка и развитие трудового потенциала ОАО «НКМК»	158
Григорьева О.Н. SNW-анализ инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности промышленных предприятий в экономике российских регионов	163
Лавор Т.В. Совершенствование управления затратами в цехе сортового проката ОАО «НКМК»	169
Рудницкая А.В. Понятие конкурентоспособности муниципального образования	172
Красненко Л.Б., Дербенева Е.Э. Организация производственного процесса в условиях неполной загрузки производственных мощностей (на примере среднесортного цеха ОАО «ЗСМК»)	176
Топоров К.С. Стратегия развития металлургических моногородов (на примере г. Новокузнецка)	181
Панченко Ю.А. Совершенствование управления кредитованием физических лиц в ОАО «Кузнецкбизнесбанк», г. Новокузнецк	184

Ривчак А.В.	
Принципы формирования и развития организационной культуры	188
Сырямина Л.В.	
Управление конкурентоспособностью продукции: основные принципы и составляющие	190
Таловский А.С.	
О целесообразности и способе определения справедливых границ торгов инструментами фондового рынка	193
Петрунина Ю.Л.	
Исследование алгоритма синтеза оптимального расписания при мультипроектном управлении	198
Филиппова М.Н.	
Стратегическое управление промышленным предприятием как инструмент повышения его адаптивности	201
Вопиловская О.А.	
О некоторых причинах неэффективности сделок по слияниям и поглощениям компаний в России	204
Мельникова К.Е.	
Проблемы малого предпринимательства в провинциальном городе и пути их решения	208
Юрак В.В.	
Эколого-системный подход в обеспечении устойчивого развития предприятия	211
Шубин А.С.	
Совершенствование методики оценки эффективности деятельности службы управления персоналом	215
Чуракова Е.Ю.	
Планирование комплекса инфраструктурного обеспечения деятельности малого предприятия на основе теории жизненного цикла	222
Белых Е.В.	
Современное состояние региональных банков как отражение проблем реального сектора экономики (на примере Кемеровской области)	228
Фролова И.Ю.	
Совершенствование управления интеллектуальным капиталом организации	234
Бисеров Р.Ю.	
О роли проектного подхода в формировании управленческих компетенций	240

IV. ЭКОНОМИКА ТРУДА	244
Загуляев Д.Г. К вопросу о необходимости государственного регулирования сферы международных трудовых отношений сквозь призму парадигмы неравновесного экономического анализа	244
Ащеулова А.А., Прибыткова К.В. Анализ влияния коррупции на экономические процессы	248
Моржакова Е.А, Кульгускина Е.Е. Использование информационных технологий в организации оплаты труда	252
Жиделева А.А. По какому пути пойти, используя нематериальную мотивацию персонала	257
Шулепов М.Ю. Факторы стресса работников угольных шахт	261
Заикина В.Н., Столяр Н.А. Использование срока окупаемости при оценке риска инвестиционного проекта	264
Арещенко Д.В. Тайм-менеджмент как эффективная технология организации собственного времени студентов	268
Мальшакова К.С. Внедрение SAP HR (HUMAN RESOURCES) систем в процесс управления персоналом компаний	271
Трескова Я.В., Шемшура А.А. Гендерная дискриминация как проблема современного общества .	273
Атаманова С.А., Мельникова Е.С. Влияние внутренней нормы доходности на экономическую оценку инвестиций	278
Мамаева Я.С. Основные направления улучшения использования трудовых ресурсов ООО «ЕВРАЗТЕХНИКА»	282
Гриневальд Л.А., Лапшина А.В. Труд, богатство и социальный статус как способы преодоления социального исключения	284
Борисов А.С., Пузеева Г.Е., Хитрых С.С. Внукова Е.Ю. Повышение эффективности производства проката за счет использования инновационных технологий	288

Казанцева Е.В., Внукова Е.Ю., Борисов А.С. Возможности снижения издержек производства металлургических комбинатов России	293
Уманец А.Г., Ермолаев Р.С., Долганов М.С. Эффективность повышения экскавации ковшей шагающих экскаваторов на угольных разрезах	299
Логинов З.В., Пузеева Г.Е., Хитрых С.С. Эффективность инноваций, обеспечивающих производительность металлургических агрегатов	303
Колодин А.С. Демографическая ситуация в Кемеровской области	308
Горлачева А.А. Влияние мирового финансового кризиса на качество и уровень жизни населения России	311
Дубинин А.С., Пожидаева А.А. Анализ рынка труда Кемеровской области и г. Новокузнецка в условиях финансового кризиса	316
V. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ФИНАНСЫ	322
Климашина Ю.С. О недостатках существующих методов оценки деловой репутации организации	322
Каримова Д.В. Актуальные проблемы учета нематериальных активов в современных условиях развития национальной экономики	325
Урюпина М.В., Финогенова Е.А. Проблемы соблюдения принципа приоритета экономического содержания над юридической формой в условиях российской практики учета	330
Пигущев С.В. Фондовый рынок России: тенденции последних лет	333
Дюпина М.В. Анализ поведения частных инвесторов на финансовых рынках	336
Арефьева Ю.А. Электронные платежные системы (ЭПС): международный и российский опыт	340
Сабанова Л.Н. Интеграционные процессы в банковской сфере	344
Гусева О.В. Услуга Private Banking в региональных банках	349

Дубинин А.С.	
Особенности банковского сектора Кемеровской области	352
Чернецкая Н.С.	
Состояние банковского сектора в Кемеровской области	358
Урюпина М.В.	
Государственный кредит РФ в системе международных отношений	364
Петренко Я.В., Чернецкая Н.С.	
Синдицированное кредитование и перспективы его развития в РФ	367
Краснобородкина Ю.В.	
Пути совершенствования оценки кредитоспособности заемщика в коммерческом банке	372
Письмарева Е.В., Якобсон Т.Л.	
Проблемы банковского кредитования малого бизнеса	374
Давыдченко Т.В.	
ЕСН, сохранить или заменить?	377
Алпатова М.В., Тарасов А.И.	
Влияние отмены ЕСН на эффективную ставку страховых взносов в государственные внебюджетные фонды	380
Ледяйкина И.В.	
Современное состояние ЖКХ: проблемы и решения	385
Игорихина О.В.	
Фонд содействия реформированию ЖКХ, как инновационный инструмент для решения проблем	388
Волкова А.В.	
Анализ эффективности борьбы с легализацией доходов, полученных преступным путем, в России	391
Рыбачук Д.С.	
Технопарки как инструмент инновационного развития экономики	394
Серебренникова Ю.А., Иванова Я.А.	
Совершенствование государственной финансовой поддержки малого бизнеса РФ в условиях кризиса	397
Горяева М.Н., Борисенко Е.С.	
Проблемы страхования на современном этапе и пути их решения ..	401
Авраамова А.П.	
Страхование в РФ в условиях финансового кризиса	406
Лутина Д.О.	
Проблемы развития логистического рынка в России	408
Горлачева А.	
Антикризисные меры по совершенствованию семейной политики в РФ	411

НАУКА И МОЛОДЕЖЬ: ПРОБЛЕМЫ, ПОИСКИ, РЕШЕНИЯ

ГУМАНИТАРНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Часть II

*Труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов
и молодых ученых*

Выпуск 14

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. 22,80 Уч.-изд.ли. 24,72 Тираж 300 экз. Заказ № ____

Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Сибирский государственный индустриальный университет»
654007, г. Новокузнецк, ул. Кирова, 42
Издательский центр СибГИУ