

Камчатский государственный технический университет
Харьковский национальный экономический университет

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ И ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

*Материалы
Третьей международной научно-практической конференции
студентов, аспирантов и молодых ученых
(13–15 мая 2014 г.)*

Часть I



Петропавловск-Камчатский
2014

УДК 316.43+338.2
ББК 60.8+65.05
Р17

Ответственный за выпуск

Я.В. Ганич,
кандидат экономических наук, доцент

Редакционная коллегия

*Е.В. Раевнева, д.э.н.; Е.В. Клиппенштейн, к.с.н.;
К.В. Алтухов, к.т.н.; В.В. Агафонов, к. филос. н.; Ю.Г. Кочарян, к. филол.н.;
Е.Г. Михайлова, к.э.н.; М.В. Павлова, к.э.н.; Н.Л. Рогалева, к.э.н.*

Р17

Развитие теории и практики управления социальными и экономическими системами : материалы Третьей международной научно-практической конференции (13–15 мая 2014 г.). / отв. за вып. Я.В. Ганич. – Часть I. – Петропавловск-Камчатский : КамчатГТУ, 2014. – 184 с.

ISBN 978-5-328-00294-3
ISBN (ч. 1) 978-5-328-00295-0

В сборнике рассматриваются вопросы социально-экономического развития общества и государства, модернизации системы образования и проблемы техники и технологий. Авторами представленных докладов являются ведущие сотрудники научно-исследовательских институтов, преподаватели, аспиранты высших учебных заведений, в том числе КамчатГТУ, сотрудники организаций, которые занимаются изучением современного состояния науки, образования и инноваций в этой сфере.

УДК 316.43+338.2
ББК 60.8+65.05

ISBN (ч. I) 978-5-328-00295-0
ISBN 978-5-328-00294-3

© КамчатГТУ, 2014
© Харьковский национальный
экономический университет, 2014
© Авторы, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

Миненко К.А. Особенности продвижения товаров класса люкс	5
Пухова В.В. Риски маркетинга инноваций в России	12
Скрипник П.В. Маркетинговое исследование спроса на оказание услуг по получению высшего профессионального образования в Петропавловске-Камчатском	19

Секция 1. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ

Карюк А.С., Шарова Л.А. Анализ показателей физического, функционального и психологического состояния студентов в различные периоды учебного процесса	25
Кузнецов И.А., Куралева О.О., Лобанов О.Ю., Попов С.В. Физическое развитие, физическая подготовленность и адаптационные возможности студентов Астраханского государственного технического университета	29
Кузнецова Г.А., Карюк В.В. Профессионально-прикладная физическая культура как часть социальной культуры студенческой молодежи	36
Майбасова З.Т. Проблема формирования экономической грамотности и возможные пути ее решения	42
Никонова М.К. История становления системы физического воспитания в России с древнейших времен до современности	46
Файзуллина С.И. Зарубежный опыт повышения уровня финансовой грамотности	57
Шпунтенкова М.А. Отторгающие и отторгнутые: реальность над пропастью. (Работа по оказанию помощи бездомным в Калининградской области)	61

Секция 2. СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ИСТОРИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО МИРОВОЗРЕНИЯ

Аванесова Т.А. Безразличие в обществе	65
Краснопеев И.В, Дрёмин В.О, Ермолюк С.Я. Роль трудовой миграции в социальной, экономической и культурной сферах жизни Петропавловска-Камчатского	67
Кузнецова А.А. Курилы в сфере геополитических интересов России	71
Мазин Д.В. Групповые влияния на индивидуальное поведение	73

Папкина Л.А. Предпринимательство с точки зрения общества	79
Приймак А.С., Колодкин К.В. Регулирование коммуникативных процессов в экстремальных условиях	82
Сказина К.Е. Проблема трудоустройства молодежи Российской Федерации	87

Секция 3. ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ И УСТОЙЧИВОСТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Белоусова Е.Ю. Особенности банковской рекламы в России.....	91
Давыденко А.С. Проблемы национальной платежной системы России	100
Драгунова Т.Н. Деятельность коммерческих банков на фондовом рынке	104
Епифанцева А.С., Кушнер А.А. Налогообложение недвижимости: новый подход	111
Квитко С.А. Анализ методических подходов к формированию и реализации международной конкурентной стратегии предприятия	118
Никонова М.В. Формирование системы сбалансированных показателей.....	121
Пан К.А. Организация Объединенных Наций: история создания, миротворческая деятельность.....	131
Просвиркин Н.Ю. Разработка методики управления персоналом и моделирование в компаниях с сетевыми структурами	133
Пупченко Р.В. Кризисные предприятия: особенности управления персоналом.....	138
Пухова В.В., Миненко К.А. Интегрированные информационные системы поддержки принятия решений при управлении региональными проектами в энергетическом секторе	140
Пьяных О.В. Совершенствование организации и обслуживания рабочих мест на предприятии.....	150
Раевнева Е.В., Нос И.Е. Молодежная безработица: современные тенденции, проблемы и пути их устранения	153
Сафонов К.Б. Управление персоналом в контексте организационной культуры	160
Сафрыгина Е.Ю. Применение современных маркетинговых технологий в управлении промышленным предприятием	162
Сезонова О.Н. Логика построения концептуальных основ развития профессиональных компетенций кадров	165
Ситников В.С. Современные проблемы российской экономики и приоритеты ее социально-экономического развития	169
Чичканова К.А. Макроэкономические проблемы российской экономики	172
Шангытбаева Г.А. Управление предприятием. ERP-системы и их особенности	180

ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

УДК 339.138:658.62.018.2

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ КЛАССА ЛЮКС

К.А. Миненко

*Камчатский государственный технический университет,
Петропавловск-Камчатский*

В статье приведен анализ особенностей продвижения товаров класса люкс на российский рынок, выявлены их основные сегменты потребителей, а также предложены рекомендации по разработке стратегий продвижения брендовых товаров.

Ключевые слова: товары класса люкс, потребитель, мотивация, бренд, продвижение товаров, мода, сегментация потребителей.

The paper analyzes features of promotion of luxury goods to the Russian market, the major customer segments, their motives, as well as propose recommendations for strategies promoting branded goods.

Keywords: luxury goods, consumer, motivation, brand, product promotion, fashion, consumer segmentation.

Для XXI в. характерна быстрая и непродолжительная коммуникация. В связи с этим все более выраженным становится желание потребителей быстро, ярко и наглядно продемонстрировать свои индивидуальность, статус, положение, оригинальность и известность. Мода как форма быстрого обмена информацией между людьми представляет собой инструмент, с помощью которого можно осуществить это желание на практике, как в известной пословице: «Людей по одежке встречают...» Ключевую роль в этом играет демонстрация.

Примечательно, что в настоящее время Россию рассматривают как идеальный и перспективный рынок для экспансии модных брендов класса люкс, а Москва занимает пятое место после Парижа, Милана, Лондона и Нью-Йорка в рейтинге самых модных столиц мира и лидеров в области потребления роскоши [1].

Поскольку мода в нашей стране играет весьма существенную роль в демонстративном потреблении, проведение тщательного исследования в этой области становится очевидной необходимостью. Термин «демонстративное потребление» был введен экономистом и социологом Торстейном Вебленом в книге «Теория праздного класса».

Он использовал этот термин для описания особенностей поведения представителей высшего класса, которые распорядились своим огромным богатством, в частности, для декларации социальной власти, реальной или мнимой.

В результате существенного повышения уровня жизни в XX в. и появления среднего класса термин «демонстративное потребление» стал применяться более широко. Теперь он используется как характеристика поведения отдельных людей и целых семей, у которых в основе модели потребления лежит покупка товаров не столько для использования по прямому назначению, сколько для демонстрации собственного статуса.

Современная точка зрения на демонстративное потребление заключается в том, что при исследовании внимание в равной мере уделяется потребителям с разным уровнем достатка, стремящимся приобрести люксовые товары для достижения / подтверждения своего статуса. Данная проблема является жизненно важной и для исследователей, и для производителей брендов класса люкс, а также для остальных игроков этого рынка (ритейлеров, рекламных агентств, СМИ). Всех волнует вопрос: почему и для чего потребители делают столь внушительные денежные инвестиции в приобретение роскоши? Ответ на него скрывается в различной мотивации демонстративных потребителей [2].

Далее приведена классификация мотивов Ю.А. Цимермана как наиболее полная, учитывающая все особенности современного демонстративного потребителя с его глубоким индивидуальным внутренним миром и сложным, а зачастую и непонятным поведением при потреблении люксовых брендов.

Итак, на демонстративное потребление роскоши влияют следующие основные мотивы:

- 1) *экономический* (побуждающий потребителя демонстрировать во внешнем мире свой уровень дохода с помощью колоссальных денежных вложений в покупку предметов роскоши);
- 2) *социальный* (позволяющий показать свой статус и заслужить уважение представителей эталонных групп);
- 3) *моральный* (дающий внутреннее удовлетворение от общественного внимания: комплиментов, проявления зависти и т.п.);
- 4) *психологический* (обеспечивающий потребителю возможность самореализоваться через потребление роскоши, приобрести уверенность в себе, известность, привлечь внимание к своей личности);
- 5) *гедонистический* (доставляющий индивиду удовольствие и радость);
- 6) *эстетический* (удовлетворяющий потребность человека в обладании чем-либо красивым, ведении приятного и изысканного образа жизни, наличии дорогой и качественной одежды и т.п.).

За последнее десятилетие в мире резко увеличилось число богатых людей, а вместе с тем изменилось поведение потребителей: они стали более придирчивыми, требовательными и склонными к тщательному выбору. Теперь они уделяют все больше внимания высокому качеству товара, приобретаемого за большие деньги, его эксклюзивности и редкости, мастерству и точности его исполнения. Для потребителей становится принципиальным купить пусть одну настоящему дорогою вещь, но исключительного качества и дизайна [3].

Портрет российского демонстративного потребителя

Даже при поверхностном наблюдении за приобретением модных предметов роскоши российскими и иностранными потребителями заметны некоторые существенные различия в сценарии демонстративного потребления «у них» (подразумевая общий портрет международного потребителя) и «у нас». Попробуем выделить особенности, которые помогут нам охарактеризовать российского демонстративного потребителя модных предметов роскоши.

Во-первых, сопоставляя российских и западных потребителей, важно отметить полное отсутствие в России культуры потребления подобных товаров. В связи с этим «наши люди» заимствуют и быстро адаптируют чужие сценарии: подражают зарубежному образу жизни, предпочитают бренды зарубежных марок, перенимают зарубежный стиль. Тем не менее, как бы наши соотечественники ни подражали западным покупателям, российское потребление существенно отличается своей демонстративностью, показным характером, нарочитой броскостью.

Эта проблема возникла потому, что страна более 70 лет была закрыта для роскоши. До сих пор роскошь как гигантский набор разнообразных товарных и сервисных возможностей все еще является в России «новой игрушкой». С появлением денег для совершения роскошных покупок, современное поколение почувствовало вкус к красивой и роскошной жизни.

Во-вторых, сказывается российская импульсивность при совершении дорогостоящих покупок. Когда наши люди видят витрину магазина, рекламу в журнале и им хочется что-то приобрести, они делают покупку сразу, не раздумывая, и уже на следующий день (а то и в тот же самый) демонстрируют ее своим коллегам по работе, друзьям и близким. Иностранцев это забавляет и одновременно беспокоит, так как подобные поведенческие сценарии резко отличаются от традиционно принятых в мире роскоши.

В-третьих, говоря о психологических мотивах потребления роскоши в России, следует отметить важную роль престижа, а также возможность приобретения или демонстрации статуса. Кроме того, российские потребители в огромной степени поддаются влиянию общественного мнения, им необходимо заслужить уважение представителей определенной элитной группы [4].

Российских потребителей модных люксовых брендов принято делить на две группы: это люди высшего класса (в основном миллионеры) и представители быстро растущего класса выше среднего. Потребители высшего класса характеризуются недавним приобретением недвижимости стоимостью как минимум \$1 млн (или в эквиваленте любой другой валюты) и минимальным

доходом в \$500 тыс. в год. Несмотря на кризис, количество миллионеров в России продолжает расти быстрыми темпами: в 2010 г. их численность достигла 1,337 млн чел., что на 13,6% выше, чем в 2009 г.

Представителями класса выше среднего в России считаются семьи (или домохозяйства) с доходом в \$6,5 тыс. и более в месяц на человека, а число семей с доходом, превышающим \$10 тыс. на душу населения, составляет всего 1% (около 100 тыс. чел.) [5].

Ситуация на российском рынке модных товаров класса люкс

Основными тремя группами ретейлеров модной продукции брендов класса люкс на российском рынке принято считать Bosco di Ciliegi, Mercury и JamilCo. Первое место по продажам отводится компании Mercury – эксклюзивному импортеру более 60 люксовых брендов, среди которых Armani, Balenciaga, Brioni, Bulgary, Dolce & Gabbana, Ermenegildo Zegna, Gucci, Fendi, Tiffany & Co, Prada, Roberto Cavalli и многие другие [6]. Следующая группа – Bosco di Ciliegi, представлена такими брендами, как Etro, Jil Sander, Hugo Boss, Kenzo, Max Mara, La Perla, Paul & Joe и др. [7]. И наконец, последняя группа, JamilCo, эксклюзивно продвигает такие бренды, как Burberry, Chaumet, Salvatore Ferragamo, Escada и др. [8].

Все три ретейлера активно развивают модную розницу не только в Москве, но и в других российских городах, имеют собственные бюджеты на продвижение брендов, находящихся в их портфелях, стремятся к формированию собственной клиентуры. Несмотря на то, что в последние годы многие мировые производители модной роскоши (например, Louis Vuitton, Dior, Chanel, Hermes) отказались от сотрудничества с крупнейшими отечественными ретейлерами и открыли собственные представительства в России, позиции большой фэшн-тройки остаются сильными. Именно эти компании существенно влияют на формирование потребительских люксовых пристрастий в России.

Результаты многократных исследований в России показали, что все респонденты, как женщины, так и мужчины, проявляют интерес к моде, понимают разницу между модой и стилем и демонстрируют наличие глубокого чувства стиля. Они отлично осведомлены о люксовых брендах в разных категориях товаров. Их привлекают западные бренды, высокие цены, дизайн и цветовая палитра, эксклюзивность товаров, престиж. Кроме того, нами зафиксировано подтверждение такого мирового модного тренда в потреблении, как потребительская разборчивость, т.е. приобретение только тех товаров, высокая цена которых соответствует их качеству. Также нам удалось выяснить, что отечественные демонстративные потребители предпочитают покупать полюбившиеся им бренды, но интересуются и новинками.

Существенную роль играет атмосфера бутиков. Для потребителей важны индивидуальный подход, обслуживание на уровне VIP с угощением кофе и шампанским в отдельной комнате, музыка и ароматы, дизайн витрин, внутреннее убранство бутика и оформление упаковки товара, наличие парковочных мест и даже температура воздуха в помещении (табл. 1).

Таблица 1

Основные факторы, влияющие на совершение покупки демонстративными потребителями модных предметов роскоши

Характеристика товара	Атмосфера бутика
Дизайн и цветовое оформление	Индивидуальный подход
Эксклюзивность	Угощение кофе и шампанским
Качество за деньги	Музыка, ароматы
Любимый бренд / повторная покупка	Дизайн витрин и внутреннее убранство бутика
Высокая цена	Сервис на уровне VIP
Престиж	Наличие парковочных мест
Логотип	Температура воздуха в бутике

Также выделяют четыре основные группы мотивов поведения демонстративных потребителей модного люкса: социальные, психологические, гедонистические и экономические (табл. 2). В части социального и экономического мотивов чрезвычайно ярко проявляется эффект Веблена. Люди приобретают люксовые товары для того, чтобы продемонстрировать собственный статус, положение, заслужить уважение и признание в кругу элиты, подтвердить свои успехи и достижения. Кроме того, такого рода покупка доставляет им удовольствие (гедонистиче-

ский мотив). У них даже появляется желание подарить дорогой подарок близкому человеку и разделить с ним радость от этого. Демонстративными потребителями также движет психологический мотив. У них появляется постоянное желание приобретать люксовый товар для того, чтобы почувствовать уверенность в себе, заслужить уважение людей, стать известными, продемонстрировать свою индивидуальность и чувство стиля, привлечь внимание противоположного пола [2].

Таблица 2

Основные мотивы при покупке модных брендов класса люкс

Мотивы	Составляющие мотивов
Социальный	– Демонстрация статуса – Уважение и признание в кругу элиты
Гедонистический	Получение удовольствия
Экономический	Демонстрация богатства, успехов и достижений
Психологический	– Демонстрация глубокого чувства стиля – Демонстрация индивидуальности – Уверенность в себе – Комфорт – Сексуальность – Повышение настроения / борьба со стрессом – Желание подарить люксовый подарок близкому человеку с целью заслужить его уважение

Классификация российских потребителей

Следует отметить, что существует разная степень приверженности респондентов модным тенденциям: они по-разному следуют моде, в разных количествах и с разной частотой потребляют модные люксовые товары. Оказалось, что это напрямую зависит от их стиля жизни. Респонденты отличались друг от друга внешне, по интересам, увлечениям, роду деятельности, статусу и уровню дохода. Исходя из этого, можно предложить новую оригинальную классификацию российских демонстративных потребителей, основанную на стиле их жизни, включающую три принципиальных сегмента: «демонстративные мечтатели», «зависимые демонстративные потребители» и «зрелые демонстративные потребители».

«Демонстративные мечтатели». Этот сегмент формируют в основном женщины с достатком среднего уровня и выше среднего. В основном это студентки или молодые женщины с высшим образованием, работающие по профессии. Они проявляют огромный интерес к моде, вдохновляются ею, читают статьи о моде, посещают веб-сайты, следят за развитием событий в этой индустрии, сезонными показами мод, следуют всем модным трендам. Главными источниками информации о моде для них являются социальные сети, блоги, живые журналы, реклама, видео на YouTube, модные сообщества, веб-сайты любимых брендов, рекламные плакаты на улице, журналы о моде, представленные в онлайн- и офлайн-режиме, телепередачи с участием модных стилистов, телеканалы, посвященные моде, церемонии вручения премий «Оскар» и «Грэмми», выступление звезд шоу-бизнеса и кино, а также их друзья.

Так, один из респондентов интересуется историей моды, модными стилями и трендами, другой увлечен ювелирными изделиями, посещает всевозможные выставки, мастер-классы по ювелирному делу и мечтает когда-нибудь стать ювелиром. Несмотря на такое увлечение модой, эти потребители очень практичны. Решение о покупке они принимают, просмотрев множество вариантов товара, тщательно продумав, с чем эту вещь можно будет носить, почему именно она важна для них, подходит ли она им по стилю.

Это люди, которые никогда не потратят большие деньги необдуманно, только ради логотипа известного бренда. Чаще всего они следят за новинками и приобретают товары класса люкс следующих категорий (перечислено по убывающей значимости): парфюмерию, косметику, аксессуары, обувь, одежду, часы, мобильные телефоны, выбирают отели для отдыха, покупают еду и алкогольные напитки. Совершив покупку, они «парят в небе от счастья», вновь и вновь разглядывают купленную вещь, демонстрируют ее своим друзьям и близким. Такие потребители относятся к экономическому классу выше среднего. Их мечта – почувствовать стиль жизни людей, принадлежащих к высшему классу, примкнуть к нему и быть признанными и уважаемыми его

представителями. Они постоянно находятся в погоне за роскошью, желая повысить свой статус. Для них также немаловажно быть уверенными в себе и привлекательными для противоположного пола. Многие из них хотели бы сделать дорогой подарок близкому человеку, для того чтобы заслужить его уважение и самим испытать удовольствие.

Цвета, дизайн, приобретение качественного товара за солидные деньги, престиж, иностранный бренд, логотип также являются важными для них факторами, влияющими на покупку модных брендов класса люкс. Такие респонденты редко посещают бутики – только в том случае, если уже точно решились на покупку. Каждое посещение ими бутика является событием: они на все обращают внимание, запоминают детали, а потом неоднократно рассказывают о своем визите. В бутике их вдохновляют дизайн, сервис, музыка, ароматы, красивые упаковки, накопительные карты и подарки.

«Зависимые демонстративные потребители». Это респонденты женского и мужского пола, с доходом выше среднего или очень высоким: студенты, золотая молодежь, люди, занимающиеся PR и модой, а также занятые в любой из сфер деятельности, но остро желающие выставить напоказ свой статус, положение и успех. Они сильно увлечены модой. В отличие от «демонстративных мечтателей» они не просто вдохновлены модой, для них она является своего рода «наркотиком». Такие потребители непрактичны, совершают покупки необдуманно и в огромных количествах. Так, женщины, принадлежащие к этому сегменту, легко потратят всю свою зарплату на новую сумку. Они никогда не размышляют долго о том, стоит ли купить ту или иную вещь, а идут в бутик и покупают ее и еще что-нибудь в придачу. Если они отправляются в ресторан – то в самый известный и дорогой в городе, если посещают клубы, показы и прочие мероприятия – то только закрытые, куда можно попасть лишь по приглашению или в компании людей, занимающих высокое положение в обществе.

Как и «демонстративные мечтатели», они делают основной акцент на таких модных люксовых товарах, которые смогут продемонстрировать своим друзьям и знакомым. Эти потребители отдают предпочтение аксессуарам, дорогой косметике и парфюмерии, обуви, часам, мобильным телефонам, платьям, верхней одежде, дорогим ресторанам и курортам. Они могут запросто купить подделку в надежде на то, что окружающими будет оценен логотип, который поможет им в главном — поднятии своего статуса. Для них важно всегда быть в центре внимания элиты. Поддержание соответствующего положения в обществе для них важнее, чем для «мечтателей». Много внимания они уделяют своему внешнему виду, им важна реакция противоположного пола, подчеркнутая уверенность в себе и демонстрация собственной индивидуальности.

На покупку ими предметов роскоши влияют те же факторы, что и в сегменте «мечтателей», только к атмосфере бутиков добавляется значимость индивидуального обслуживания на уровне VIP с угощением кофе и шампанским. Для них этот фактор часто напрямую связан с намерением совершить покупку.

Источники информации в данном сегменте отличаются от источников сегмента «мечтателей» тем, что «зависимые демонстративные потребители» меньше времени проводят в социальных сетях и в размышлениях о предстоящей покупке, редко читают модные журналы в онлайн-режиме и почти не посещают модных онлайн-сообществ. Они предпочитают отправиться напрямую в бутик за покупкой роскоши, а также посетить закрытый показ мод или клиентский вечер.

«Зрелые демонстративные потребители». Данный сегмент представлен потребителями женского и мужского пола с очень высоким уровнем дохода. Это в основном бизнесмены, политические деятели, люди, работающие в сфере моды и PR, золотая молодежь или дети успешных бизнесменов. Они кардинально отличаются от представителей первых двух сегментов, являются истинными ценителями роскоши, обладают глубоким чувством стиля и индивидуальностью. мода их не вдохновляет, они относятся к ней спокойно. Эти люди принадлежат к высшему классу или элите, они выросли в соответствующей среде или достигли ее уровня и следуют модным тенденциям, придерживаясь собственного стиля, лишь для того, чтобы соответствовать «дресс-коду» и следовать правилам закрытого общества. Это у них в крови, они живут и дышат этим, таков стиль их жизни.

Их сходство с представителями первой группы просматривается в высокой практичности: они не гонятся за последними новинками моды вслепую, стремясь приобрести много порой совсем не нужных вещей. Как правило, они покупают действительно нужные им вещи, стоящие,

качественные, эксклюзивные, редкие. Иногда покупка какого-либо предмета для частной домашней коллекции представляет собой целое инвестиционное вложение. Старшие представители этого сегмента отдают предпочтение классике, а молодежь предпочитает иметь в своем гардеробе образцы модных трендов.

Они приобретают модные люксовые товары для собственного удовольствия, демонстрации своего успеха и достижений в жизни, привлечения внимания противоположного пола, а также для того, чтобы сделать подарок близким людям и друзьям. Для них важны дизайн, цветовая палитра, стиль, иностранная марка, история бренда. В бутике факторы влияния на совершение покупки те же, что и для первых двух сегментов. Они отрицают логоманию и никогда не покупают вещи с нарочито выставленным напоказ логотипом.

В части источников информации, значимых для этого сегмента, следует в порядке убывания популярности отметить: журналы, издаваемые люксовыми брендами, отелями и салонами красоты; друзей и знакомых; личное устоявшееся мнение о конкретных предпочитаемых брендах; веб-сайты брендов (редко). Иногда такие потребители роскоши посещают гостевую лекцию эксперта моды и лично беседуют с ним. Они не любят смотреть модные телеканалы, предпочитают персональное приглашение на закрытые модные показы, шоу, встречи, церемонии вручения премий «Оскар» и «Грэмми». Иногда женщины этого сегмента обращают внимание на то, как одеты зарубежные звезды, чтобы вдохновиться, почерпнуть для себя новые идеи (табл. 3) [9].

Таблица 3

Сегментация российских демонстративных потребителей по стилю жизни

Критерии влияния на потребление модных товаров роскоши	Сегменты потребителей		
	«Демонстративные мечтатели»	«Зависимые демонстративные потребители»	«Зрелые демонстративные потребители»
Общие черты	<ul style="list-style-type: none"> – Высокий интерес и приверженность моде, глубокое чувство стиля, индивидуализм, прекрасная осведомленность о люксовых брендах – Следование моде и покупка люксовых брендов для утверждения жизненных ценностей – Классические и постмодернистские мотивы потребления роскоши – Демонстративный характер поведения – Отсутствие культурных и исторических традиций потребления роскоши – Предпочтение зарубежных люксовых брендов 		
Род деятельности	Студенты, люди с высшим образованием, работающие по профессии	Золотая молодежь, студенты, люди, работающие в области PR, рекламы и моды	Золотая молодежь (дети бизнесменов), студенты, бизнесмены, люди, работающие в области PR, рекламы и моды
Экономический статус	Класс выше среднего	Класс выше среднего и элита	Элита
Отношение к моде	Вдохновленность модой и ее историей, покупка роскоши – особый эксперимент и опыт; Мода как способ утверждения жизненных ценностей	Мода как «наркотик», мода как часть жизни и способ утверждения жизненных ценностей	Заинтересованность в моде при наличии собственного устоявшегося стиля; Спокойное отношение к модным тенденциям; Выборочный подход к приобретению вещей; Мода как часть их роскошной жизни
Источники информации о моде	Социальные сети, блоги, модные сообщества, реклама на щитах и в журналах, выступления модных стилистов и критиков, телевидение, церемонии вручения премий «Оскар» и «Грэмми», звезды мирового уровня, друзья	Те же, что у «демонстративных мечтателей». Часто источники вовсе отсутствуют, и решение по поводу совершения покупки принимается импульсивно, непосредственно в бутике	Брендовые журналы; друзья, знакомые, церемонии вручения премий «Оскар» и «Грэмми», закрытые модные показы. Массовые источники информации часто отсутствуют, решение о покупке принимается импульсивно, непосредственно в бутике

Критерии влияния на потребление модных товаров роскоши	Сегменты потребителей		
	«Демонстративные мечтатели»	«Зависимые демонстративные потребители»	«Зрелые демонстративные потребители»
Привычки и предпочтения в приобретении модных люксовых брендов	Высокая степень практичности; Покупка роскоши как особый эксперимент; Основные приобретения: парфюмерия, косметика, аксессуары, обувь, часы, мобильные телефоны, выбор отелей для отдыха, еда и алкогольные напитки	Отличаются отсутствием практичности (тратят деньги «гоннами» на приобретение модных люксовых брендов); Предпочитают покупать люксовые товары, с помощью которых проще всего продемонстрировать себя, свой статус: верхнюю одежду, платья, аксессуары; Посещают дорогие рестораны, клубы, закрытые мероприятия	Практичность; Выборочный подход; Предпочтение признанной классики в сочетании с готовностью экспериментировать с новыми модными трендами; Глубокое чувство стиля; ценят истинную роскошь; Предпочитают высокое качество, эксклюзивность, редкость товара; Покупка роскоши как серьезное финансовое вложение
Мотивация	Статус, уважение в кругу элиты, уверенность в себе, комфорт	Статус, уважение в кругу элиты, уверенность в себе, демонстрация успеха и популярности	Уважение в кругу элиты, демонстрация успеха и стиля жизни
	Общее для всех трех сегментов: желание обратить на себя внимание противоположного пола, красота, сексуальность, удовольствие, желание сделать дорогой подарок близкому человеку для того, чтобы заслужить его уважение		
Факторы влияния	Логотип	Логотип, престиж	Эксклюзивность, редкость, угощение кофе и шампанским, в бутике, обслуживание на уровне VIP
	Общее для всех трех сегментов: индивидуальный подход к обслуживанию, предоставляемый бутиком сервис, предпочтения в музыке, ароматах, дизайне, цвете, соотношение «деньги – качество», зарубежные бренды, любимые бренды, мнение друзей, знакомых, пример звезд шоу-бизнеса и кино (для женской аудитории)		

Рекомендации по разработке стратегий продвижения товаров класса люкс

Рекомендации для сегмента «Демонстративные мечтатели». Для формирования мечты и восприятия люксового бренда как индикатора определенного социального статуса необходима реклама, рассчитанная на широкую целевую аудиторию. Главный акцент следует делать на современном тренде: социальные сети, блоги, модные сообщества, сайты брендов, журналы, предлагаемые в онлайн-режиме, и статьи. При этом необходимо учитывать следующее: чтобы бренд не потерял свою загадочность, особенность, эксклюзивность, реклама должна быть необычной, очень яркой, не похожей на рекламу массовых товаров. Например, в социальных сетях она может быть представлена группой, посвященной люксовым брендам, с фотографиями знаменитостей, которые их демонстрируют. Также могут быть созданы специальные модные сообщества, в которые попадают по приглашению состоящих в них друзей и знакомых.

Нужно использовать все виды традиционной рекламы (на щитах, в телепрограммах модных критиков и экспертов по истории моды, в журналах), полностью отображающей преимущества бренда.

Следует подчеркивать переход к более высокому социальному статусу через приобретение модных брендов класса люкс, использовать возможность признания со стороны эталонных групп, а также акцентировать с помощью модного люксового бренда собственную сексуальность, индивидуальность, раскрепощенность и уверенность в себе.

Следует привлекать внимание к таким атрибутам товаров роскоши, как редкость, эксклюзивность, исторические корни, исключительно высокое качество товара, необычный дизайн бренда, его упаковка, убранство бутика. Также нужно подчеркивать свидетельства отсутствия массовой дистрибуции бренда.

При покупке люксовых брендов в бутиках или правильном ответе на все вопросы специально подготовленной викторины, целесообразно дарить приглашения на модные показы и светские мероприятия, а также билеты на гостевые лекции историков моды.

Рекомендации для сегмента «Зависимые демонстративные потребители». В коммуникациях акцент следует делать на престиже, вычурности, воздействии на все органы чувств, ориги-

нальном дизайне бренда, его упаковке и убранстве бутика, исключительно высоком качестве товара. Нужно подчеркивать переход и принадлежность к более высокому социальному статусу через приобретение модных брендов класса люкс, признание и уважение со стороны эталонных групп, создавать программы лояльности (например, накопительные карты, приглашения на закрытые мероприятия) и выстраивать отношения с ключевыми клиентами компании.

В рекламных кампаниях желательно делать акцент на гедонистическом удовольствии, подчеркивать с помощью модного люксового бренда сексуальность, индивидуальность, раскрепощенность и уверенность в себе.

Рекомендации для сегмента «Зрелые демонстративные потребители». Следует сосредоточить внимание на редкости, эксклюзивности, внешней простоте и классической элегантности дизайна, точности и тонкости мастерства изготовления материалов, исторических корнях и наследии бренда, воздействовать на все органы чувств при разработке маркетинговых коммуникаций.

Необходимо подчеркивать успешность, достижения, индивидуальность, сексуальность, уверенность в себе при покупке люксовых брендов, создавать и поддерживать ауру их загадочности. Сервис в бутике должен быть на уровне VIP, что подразумевает индивидуальный подход, дружелюбный и высокопрофессиональный персонал, угощение посетителей кофе и шампанским, подарки и предложения, сервис на всех этапах ведения клиента.

Следует проводить закрытые модные показы, клиентские дни, тематические мероприятия с участием историков и экспертов моды, стилистов, дизайнеров, которые могут компетентно рассказать об истории и направленности моды, наследии конкретного бренда.

В России в наше время самым большим числом потребителей товаров класса люкс является сегмент «Демонстративные мечтатели». Ввиду этого рациональным будет основывать стратегию продвижения брендов, опираясь на предпочтения, мотивы и информированность потребителей данного сегмента.

Литература

1. Ушакин С. Количественный стиль: мнимое потребление в постсоветской России // Теория, культура и общество. – 2000. – № 17 (5). – С. 97–120.
2. Веблен Т. Теория праздного класса: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1984.
3. Цимерман Ю.А. Демонстративное потребление в современном обществе (институциональный анализ): Дис. канд. экон. наук. – М., 2007.
4. Ильин В.И. Поведение потребителей. – СПб.: Питер, 2000.
5. Slavina E. Russian Luxury Goods Market. Osec. Swiss Business hub Russia, c/o Embassy of Switzerland. – Moscow: «Report Russia», 2007.
6. Официальный сайт компании Mercury [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mercury.ru/brands/>
7. Официальный сайт компании Bosco di Ciliegi [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bosco.ru/about/>
8. Официальный сайт группы компаний «ДжамильКо» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jamilco.ru/>
9. Андреева А.Н., Богомолова Л.Н. Маркетинг роскоши: современные стратегии. – СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 2008. – С. 336.

УДК 339.138:005.591.6(470)

РИСКИ МАРКЕТИНГА ИННОВАЦИЙ В РОССИИ

В.В. Пухова

*Камчатский государственный технический университет,
Петропавловск-Камчатский*

В статье проведен анализ актуальных проблем внедрения инноваций в России, пути их решения, а также основные методы снижения уровня инновационного риска.

Ключевые слова: инновация, инновационный риск, методы снижения уровня инновационного риска, конкурентоспособность, проект, финансирование.

The paper analyzes current problems of innovation in Russia and their solutions, as well as the main methods of reducing the level of innovative risk.

Key words: innovation, innovative risk, methods of reducing the level of innovative risk, competitiveness, project, financing.

В современном мире **инновации** – эффективное средство повышения конкурентоспособности. Они приводят к созданию новых товаров и услуг, к освоению новых рынков, притоку инвестиций и снижению всех видов издержек. Именно инновационное развитие способно более легко пережить любые кризисные явления и улучшить показатели экономики. В рыночных условиях непрерывное внедрение инноваций – единственный способ поддержания высоких темпов развития организаций и их торговых марок.

Термин «**инновация, нововведение**» означает внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Каждое предприятие рано или поздно сталкивается с проблемой введения в ассортимент новинок, т.е. инновациями.

Цель нововведения – положительные изменения. Инновации, которые ведут к повышению производительности, являются основным источником увеличения прибыльности в экономике. Инновации могут использоваться в различных сферах, и основаны на создании новых, экономически обоснованных ценностей, отвечающих потребительским запросам и ожиданиям [1].

Особенности инноваций как товара. Объектом обмена на рынке инноваций являются инновационные продукты, которые становятся товаром, но товаром специфическим. К специфическим свойствам таких товаров наряду с новизной можно отнести:

- низкую степень осязаемости, поскольку до момента использования инновационных продуктов в практической деятельности нельзя (или затруднительно) в полном объеме ощутить те качества и выгоды, которые в них заложены. Низкая степень осязаемости, дополненная уникальностью инновационных продуктов, затрудняет оценку привлекательности и эффективности предлагаемых новинок, а также присущей им степени риска;

- персонифицированность инновационных продуктов, которые зависят от субъектов инновационной деятельности, их знаний, опыта, таланта, что проявляется в наличие авторства (интеллектуальной, промышленной собственности);

- во многих случаях – способность к неограниченной обмениваемости и мультипликации доходов от реализации, например, продажи лицензий;

- инновационные продукты могут формировать новые потребности, которые не сразу осознаются и принимаются потенциальными потребителями (зачастую отвергаются ими).

Цена нововведения – денежное выражение результата от использования инновации.

В инновационном маркетинге существует прием ценового управления – это механизм воздействия цен на реализацию новшества, который состоит из:

- 1) ценовой политики – это политика образования цены на инновационный товар или услуги;

- 2) ценообразующих факторов – это факторы, которые оказывают действие на ступени разработки и реализации инноваций.

Ценовая политика является ключевым инструментом фирмы при продвижении товара на рынок инноваций.

Ценовая политика строится в основном на достоверном прогнозе спроса на инновацию и его устойчивости, динамики факторов, определяющих приемлемую цену инновации (уровень инфляции, колебания цен на энергоносители и сырье, объем рынка и т.п.).

Стоимость инновационного продукта определена результатом, который дает продукт на производстве и рынке.

Ценообразующие факторы:

- 1) внешние:

- а) размер покупательского спроса на нововведение;

- б) платежеспособность потенциального покупателя.

2) внутренние:

- а) себестоимость каждого из осуществленных мероприятий;
- б) требуемый размер прибыли и выручки;
- в) планируемая экономическая результативность от реализации инновации.

Цена на инновацию учитывает:

- 1) период применения новшества, ограниченный моральной заинтересованностью;
- 2) результат от применения инновации, выраженный в накоплении дополнительной прибыли от производства инновации;
- 3) распределение результата от применения инновации между продавцом и покупателем.

При установлении рыночной цены на инновационный товар учитывают потребности продавца и покупателя инновации.

Ценовые технологии учитывают весь спектр факторов, воздействующих на цену производства инновации (цена сырья, оборудования, электроэнергии, рабочей силы и т.п.) и цену реализации продвижения ее на рынке (цена рекламной кампании, транспортировки, хранения, продаж и т.п.) [2].

Продвижение инновации – комплекс мер, направленных на реализацию инноваций и включающих в себя производство и использование информационного продукта, рекламные мероприятия, организацию работы торговых точек (пунктов по продаже инновации, консультации покупателей, стимулирование продажи инновации и др.).

Существуют следующие виды продвижения инноваций:

Продвижение инноваций вертикальное – в вертикально интегрированных крупных корпорациях (фирмах) инновационный цикл может сосредотачиваться в одном центре (внедренческий центр), а инновации, носящие связанный или системный характер, реализоваться одновременно на нескольких уровнях ее организации

Продвижение инноваций горизонтальное – распространение инноваций среди многих производителей аналогичных видов продукции/услуг.

Сложности восприятия новых разработок, особенно тех, которые формируют новые потребности либо замещают существующие товары и технологии, не позволяют сразу организовать нормальный процесс коммуникации с потенциальными потребителями. Во многом это связано с формированием у потребителей барьеров восприятия новинок, для преодоления которых необходимы специальные методы. Кроме психологических барьеров восприятия на пути любого инновационного продукта возникают и традиционные барьеры: неудачное позиционирование, ценовой барьер, административные барьеры, здоровый консерватизм потребителей, сопротивление персонала компании, где внедряется новинка и др. При коммуникации с потенциальными потребителями важен язык общения и умение представить выгоды (пользу) от использования новинки.

Особо важно осуществление работ по повышению степени осязаемости инновационных продуктов (изготовление виртуальных прототипов, макетов, моделей, опытных образцов и пр.). Соответственно, чтобы повысить вероятность получения положительной оценки инновационного продукта со стороны инвестора, потенциального потребителя, необходимо продемонстрировать им привлекательность этого продукта в максимально материализованном виде и на понятном языке [3].

Прежде чем выявлять проблемы, существующие в сфере инвестирования необходимо определить уровень инновационного развития России. Современная промышленность России во многих сферах является отсталой и устаревшей на фоне более развитых стран. В связи с этим конкурентоспособность на мировом рынке оставляет желать лучшего. Низкий уровень техники и технологий производства, слабое внедрение инноваций обуславливает невостребованность российской продукции на мировом рынке. А ведь именно внедрение принципиально новых технологий для многих предприятий является переходом на качественно новый уровень развития, что, в свою очередь, немаловажный фактор экономического роста.

Самой главной проблемой в Российской Федерации остается финансирование инновационной деятельности в промышленности, по сравнению с США, где общий годовой бюджет государственных программ, направленных на финансирование малых инновационных предприятий составляет миллиарды долларов и каждый год реализуются около 1000 инновационных технологических проектов.

Для участия страны в тех или иных формах международных отношений, ее место и роль в этих отношениях зависят от уровня развития страны в социально-экономической, инновационной и научной деятельности.

Серьезное отставание России в инновационной сфере обусловлено рядом **проблем**:

Одними из основных являются так называемые *административные проблемы*. К данной группе относятся проблемы, касающиеся предоставления льгот, коррупционной составляющей, нормативно-правовой стороны.

Одной из важнейших проблем, препятствующих внедрению нововведений, является *отсутствие поддержки государства*. До введения статьи 26 Налогового кодекса, предусматривалось снижение налогооблагаемой прибыли в сумме затрат на подготовку и освоение нового производства, а также на рационализаторство. Сейчас же этого нет, и государству *необходимо* выработать систему стимулирования инновационно активных предприятий для дальнейшего развития как самого предприятия, так и конкурентоспособности выпускаемых ими товаров.

Правительство производит недостаточный контроль деятельности государственных заказчиков, уделяет незначительное внимание практическому применению результатов НИОКР (научно-исследовательские организационно-конструкторские разработки), которые финансируются из федерального бюджета. В инновационных затратах предприятий часть бюджетных средств составляет около 5%.

Очередным минусом является то, что в законодательстве представлен незначительный набор льгот для предприятий, которые осуществляют инновационную деятельность, что отрицательно сказывается на темпах и масштабах научно-технического прогресса. В результате при внушительном научном потенциале инновационная деятельность отмечается низкими показателями инновационной активности [4].

Данный перечень групп административных проблем далеко не полный. Однако с первого взгляда видно, что для их ликвидации необходима системная и тщательная работа в первую очередь органов власти. *Государство должно* создавать благоприятные условия для развития инноваций с целью привлечения собственных и иностранных инвестиций для качественных изменений в инновационной деятельности, поддерживать реализацию программ технологической модернизации производства, реструктуризацию предприятий, иметь программы поощрения инновационно-ориентированного предпринимательства, отслеживать, разрабатывать и дополнять правовую базу и, что не менее важно, следить за ее исполнением.

Не менее важными факторами, чем отсутствие государственной поддержки, являются недостаток свободных денежных средств и высокий срок окупаемости проектов. Затраты на осуществление внедрения бывают настолько высоки, что предприятия зачастую не могут получить обратно даже вложенных средств.

Также имеет место следующая особенность в российской сфере инноваций. Строительство новых промышленных объектов в России длится не 5 и не 10 лет. От момента создания проектов строительства до ввода в эксплуатацию промышленного производства проходит много времени и то оборудование, которое на момент создания смет было инновационным, концептуально новым и экономически оправданным на момент ввода в эксплуатацию является устаревшим и нерентабельным.

Для того чтобы исключить эту проблему, необходимо регулярно обновлять производство и вводить инновационные разработки, способствующие повышению качества, для разнообразия и других характеристик продукции.

При реализации инновационных проектов многие предприятия сталкиваются с такими проблемами, как отсутствие специалистов, ориентируемых на инновационные идеи, отсутствие людей, готовых не только придумать, но и продвинуть такой продукт.

Отсутствие навыков, знаний и мотивации для использования научных результатов в производстве заставляет персонал вставать против внедрения нововведений. Задачей руководства на этот период становится стимулирование персонала как материально, так и морально [5].

Инновационное развитие гораздо в большей степени, чем другие направления деятельности, сопряжено с **риском**.

Инновационный риск – это вероятность потерь, возникающих при вложении фирмой средств в производство новых товаров и услуг, в разработку новой техники и технологий, кото-

рые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке, а также при вложении средств в разработку управленческих инноваций, которые не принесут ожидаемого эффекта.

В результате неблагоприятного проявления инновационных рисков, как правило, из 10 инновационных разработок 5 являются убыточными.

В отличие от крупных, малые организации более подвержены риску, поэтому обычно их называют «рисковыми». Такое положение обусловлено высокой зависимостью малых предприятий от изменения внешней среды. В крупных организациях этот риск значительно меньше.

Тем не менее перспективы получения высокой прибыли от внедрения инновационного проекта нивелируют повышенный риск инновационной деятельности.

Для того чтобы обеспечить управляемость инновационными рисками, необходимо понимать все разнообразие их **видов**:

1. Риски ошибочного выбора инновационного проекта. Одной из причин возникновения данного риска является необоснованное определение приоритетов экономической и рыночной стратегий организации, а также соответствующих приоритетов различных видов инноваций, способных внести вклад в достижение целей организации. Это может произойти в силу ошибочной оценки роли краткосрочных и долгосрочных интересов собственников организации.

Если проект разрабатывается не под конкретного заказчика, а является инициативным на основе исследовательского задела автора инновации, который, как правило, переоценивает практическую значимость имеющегося у него исследовательского задела и исходит из заведомо оптимистического взгляда на значимость своих изобретений для будущих потребителей, может возникнуть риск неиспользования или ограниченного применения результатов разработки;

2. Риски необеспечения инновационного проекта достаточным уровнем финансирования. Они включают в себя:

– риск неполучения средств, необходимых для разработки инновационного проекта (организация не может привлечь инвесторов из-за невозможности убедить их в достаточной эффективности инновационного проекта);

– риск при использовании самофинансирования проекта (проект может оказаться без достаточных финансовых средств в силу невыполнения организацией финансового плана по прибыли и внебюджетным доходам, а также при уменьшении отчислений средств в бюджет инновационного проекта);

– риск при использовании внешних источников финансирования (бюджет проекта может оказаться дефицитным по причине ликвидации, банкротства, либо наложения ареста на имущество кредиторов, закрытия кредитной линии или приостановления платежей по ней в результате ухудшения платежеспособности кредиторов);

– риск при использовании комбинированного метода финансирования проекта, т.е. организация использует одновременно несколько источников (может не хватить источников финансирования на определенных этапах реализации проекта из-за сложности комбинирования этих источников).

3. Маркетинговые риски текущего снабжения ресурсами, необходимыми для реализации инновационного проекта, и сбыта результатов инновационного проекта, включают в себя:

– риск ошибочного выбора стратегии продаж новшества из-за неудачной организации сети сбыта и системы продвижения новшества к потребителю;

– риск проведения неэффективной рекламы новых товаров и услуг либо товаров с усовершенствованными характеристиками.

5. Риски возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов;

6. Риски усиления конкуренции. Причины могут быть следующие:

– утечка конфиденциальной информации либо по вине сотрудников организации, либо в результате промышленного шпионажа, предпринятого конкурентами;

– несовершенство маркетинговой политики, т.е. неправильный выбор рынков сбыта и неполная информация о конкурентах или отсутствие достоверной информации о конкурентах;

– недобросовестность конкурентов (использование методов недобросовестной конкуренции);

– выявление непредвиденных функционально однородных заменителей производимых товаров в отрасли, в которой действует данная организация;

– экспансия на местный рынок производимого продукта или его аналогов со стороны зарубежных экспортеров.

Также существует группировка видов инновационных рисков в зависимости от стадии инновационного процесса (табл.) [2].

Виды инновационных рисков

Стадия инновационного процесса	Виды инновационных рисков
Риск на стадии создания	Риск имитации конкурентами объектов инновационной деятельности, риск разглашения секретной информации, риск, связанный с ошибками и упущениями оценщиков
Риск на стадии освоения	Риск невозможности реализации результата на технологическом уровне; риск морального устаревания объекта инновационной деятельности; риск имитации конкурентами объектов инновационной деятельности; риск, связанный с ошибками и упущениями оценщиков
Риск на стадии распространения	Риск наличия аналогов; риск опротестования патентов; риск имитации конкурентами запатентованных объектов; риск, связанный с ошибками и упущениями оценщиков; риск ценообразования

Избежать полностью риска в инновационной деятельности невозможно, поэтому предприятиям необходимо тщательно анализировать инновационные процессы, чтобы не допустить возможных ошибок на стадии отбора проектов.

К основным **методам снижения уровня инновационного риска** в настоящее время относят:

- метод распределения рисков;
- метод диверсификации;
- метод лимитирования;
- метод хеджирования;
- метод резервирования;
- метод страхования и самострахования;
- передачу (трансфер) риска;
- организация защиты коммерческой тайны.

Метод распределения рисков заключается в том, чтобы передать максимальную ответственность за риск тому участнику, который лучше всех может его контролировать. Распределение риска между участниками инновационной деятельности повышает надежность достижения результатов.

Метод диверсификации обеспечивает снижение инновационных рисков за счет распределения исследований и капиталовложений по разнонаправленным инновационным проектам, непосредственно не связанным друг с другом. **Диверсификация** – это рассеивание инновационного риска.

Метод лимитирования предполагает ограничение предельных сумм расходов, продажи, кредита. Этот метод применяется банками для снижения степени риска при выдаче ссуд инноваторам, а предприятиями – при продаже товаров в кредит и определении сумм вложений капиталов в различные инновационные проекты. На предприятии лимитирование реализуется путем установления соответствующих внутренних финансовых нормативов в процессе разработки политики осуществления различных аспектов финансовой деятельности и не требует высоких финансовых затрат.

Метод хеджирования – эффективный способ снижения риска неблагоприятного изменения ценовой конъюнктуры с помощью заключения срочных контрактов (фьючерсов и опционов). Этот метод обязателен для продавца и необязателен для покупателя.

Метод резервирования – метод, который обеспечивает надежность функционирования системы за счет формирования резерва, из которого возмещается ущерб из-за отказа одного из элементов системы. Величина резерва должна быть равна или превышать величину возможных потерь, однако затраты на содержание резервов не должны превышать издержки, связанные с восстановлением отказа системы. Резервирование средств целесообразно в случае возникновения ущерба, являющегося следствием:

- возможного отказа от дальнейшего освоения продукции и прекращения проекта по причине реализации пессимистического сценария развития проекта;
- превышения совокупных затрат выделенных согласно бюджету проекта средств;
- превышения срока завершения проекта директивной величины. Такие директивные сроки освоения продукции могут определяться договорами, приказами и прочими документами.

Метод страхования – предполагает создание специального фонда средств и его использование для преодоления путем выплаты страхового возмещения разного рода потерь, ущерба, вызванного неблагоприятными событиями (страховыми случаями). Для страхования обязательно наличие двух сторон: специальной организации (страховщика), аккумулирующей соответствующие средства, и юридических и физических лиц (страхователей), вносящих в фонд установленные платежи. Их взаимные обязательства регламентируются договором. Из всех форм управления рисками страхование наиболее полно отвечает идеальным условиям, так как ресурсы для покрытия потерь инновационной фирмы получают от страховых организаций быстрее, чем из любого другого источника. С помощью страхования инновационное предприятие может минимизировать практически все имущественные, а также многие политические, кредитные, коммерческие и производственные риски.

Самострахование (внутреннее страхование, резервирование) – это метод снижения рисков, основанный на резервировании предприятием части своих ресурсов и позволяющий преодолеть негативные последствия, как правило, по однотипным рискам. При самостраховании предприятия создают фонды (фонды рисков), которые в зависимости от цели назначения могут быть в натуральной или денежной форме.

Передача (трансфер) риска – метод снижения инновационного риска путем заключения соответствующих контрактов, которые предполагают передачу ответственности за риск кому-то другому. Этот метод используется в тех случаях, когда величина возможного риска неприемлема для инновационного предприятия.

Большое значение для снижения инновационного риска играет организация *защиты коммерческой тайны* на предприятии, т.к. в некоторых случаях техническая и коммерческая информация о разрабатываемом на фирме инновационном проекте может «подтолкнуть» конкурентов к параллельным разработкам. Для обеспечения защиты коммерческой тайны на предприятиях должен вводиться определенный порядок работы с информацией и доступа к ней, включающий в себя комплекс правовых, административных, организационных, инженерно-технических, финансовых, социальных и иных мер, основывающихся на правовых нормах Российской Федерации, и организационно-распорядительных документов, действующих в организации [6].

Наряду с перечисленными методами управления рисками, для уменьшения негативных последствий или снижения уровня риска инновационной деятельности используется **прямое воздействие на управляемые факторы риска**, включающее:

- анализ и оценку инновационного проекта;
- проверку предполагаемых партнеров по инновационному проекту;
- планирование и прогнозирование инновационной деятельности;
- создание инновационного настроения менеджмента на всех уровнях управления, нейтрализацию сопротивления изменениям, стимулирование различных инициатив.

Выбор конкретных путей минимизации риска зависит от опыта руководителя и возможностей инновационного предприятия. Однако для достижения более эффективного результата, как правило, используется не один, а совокупность методов минимизации рисков на всех стадиях осуществления предпринимательского проекта.

Одной из форм финансирования высокорисковых инвестиционных проектов, имеющих сложности в самофинансировании, получении банковского кредита и не пользующихся интересом у обычных инвесторов в силу высокого уровня риска «прогорания» проекта, является **венчурное финансирование**. Венчурное инвестирование предполагает рисковый капитал, инвестируемый, в первую очередь, в инновационные сферы деятельности, связанные с повышенным уровнем риска. Венчурное инвестирование позволяет мобилизовать средства для осуществления начальных стадий реализации инвестиционных проектов инновационного характера, характеризующихся повышенными рисками, но имеющих потенциальные возможности существенного возрастания стоимости предприятий, созданных в целях коммерциализации конкретных проектов.

Венчурное инвестирование необходимо для развивающихся предприятий, реализующих инновационные проекты, потенциально имеющие возможность высокой рентабельности после реализации инвестиционного проекта.

Также целесообразно сконцентрировать усилия там, где внедрение новых технологий и отдельных научных находок может послужить мощным катализатором для дальнейшей деятельно-

сти. Это либо те отрасли, которые имеют отношение к нашим природным и географическим преимуществам (нефти, газу, лесу, обширной территории), либо те, в которые уже произведены огромные инвестиции (космос, атомная энергетика).

В России инновационная культура сегодня находится на низкой ступени развития. Но использование приведенных выше методик снижения риска инновационной деятельности позволят увеличить эффективность внедрения инноваций. Требуются колоссальные усилия для продвижения не только новых, но даже и совсем обычных решений. Так как инновационная деятельность является высоко рискованной, государству следует поддерживать и субсидировать проекты, основой которых является разработка и внедрение инноваций [7].

Литература

1. Проект «Инновационная Россия – стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innovus.biz/media/uploads/resources/Innovative-Russia-2020>.
2. Попов В.Л. Управление инновационными проектами. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 488 с.
3. Голубков Е.П. Инновационный маркетинг как инструмент перевода экономики России на новый путь развития // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 1. – С. 89.
4. Проект Федерального закона № 97090719-2 «Об инновационной деятельности в Российской Федерации»: внесен депутатом Государственной Думы М.К. Глубоковским, членом Совета Федерации В.М. Крессом.
5. Гришин В.В. Управление инновационной деятельностью в условиях модернизации национальной экономики. – М.: ИТК Дашков и К, 2012. – 368 с.
6. Куликова Е.Е. Управление рисками. Инновационный аспект. – М., 2008. – 112 с.
7. Юсов А.В. Экономика России: возможен ли инновационный путь развития? // Журнал экономической теории. – 2008. – № 2. – С. 94.

УДК 339.138:378(571.66-25)

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА НА ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО ПОЛУЧЕНИЮ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ПЕТРОПАВЛОВСКЕ-КАМЧАТСКОМ

П.В. Скрипник

*Камчатский государственный технический университет,
Петропавловск-Камчатский*

В статье приводится анализ данных, полученных в процессе исследования предпочтений выпускников школ г. Петропавловска-Камчатского при выборе учебных заведений высшего профессионального образования Петропавловск-Камчатского городского округа за 2013–2014 гг.

Ключевые слова: предпочтения абитуриентов, вузы Камчатского края, причины выбора вуза.

The article provides the analysis of data obtained during the research of preferences of the graduates of schools, Petropavlovsk-Kamchatsky when selecting education institutions of higher professional education of Petropavlovsk-Kamchatsky urban district for 2013–2014.

Key words: preferences of applicants, the universities of the Kamchatka region, the reasons for the choice of the University.

Сегодня перед выпускниками 11 классов стоит сложная задача – это выбор вуза, в котором они хотели бы учиться. На выбор абитуриента влияет многое – это стоимость обучения, наличие в вузе нужной специальности, советы друзей и родителей, престиж вуза, качество преподавания в нем и многое другое.

В Камчатском крае высшее образование дают 7 организаций высшего профессионального образования:

- Камчатский государственный технический университет (далее КамчатГТУ);
- Камчатский государственный университет имени Витуса Беринга (далее КамГУ);
- Филиал Дальневосточного федерального университета (далее ДВФУ);
- Филиал Российского Государственного Университета Туризма и Сервиса (далее РГУТиС);
- Филиал Всероссийской академии внешней торговли (далее ВАВТ);
- Филиал Российского университета кооперации (далее РУК);
- Филиал Современной гуманитарной академии (далее СГА).

Цель исследования – выявление потребительских предпочтений абитуриентов. Генеральная совокупность: ученики 11 классов школ города Петропавловска-Камчатского – численность ~700 человек в 2013 г. и ~750 человек в 2014 г. (по данным Администрации Петропавловск-Камчатского городского округа). Выборка составила: 111 человек в 2013 г. и 108 чел. в 2014 г. Объектом исследования были выпускники 11 классов школ г. Петропавловска-Камчатского. Предметом исследования – потребительские предпочтения абитуриентов при поступлении в вузы.

В начале исследования была разработана анкета, которая содержала 5 основных вопросов, а именно:

1. Собираетесь ли Вы поступать в какой-либо вуз в Камчатском крае?
2. В какие вузы Камчатского края Вы собираетесь подавать документы для поступления?
3. В каком вузе Камчатского края Вы хотели бы обучаться?
4. В каком вузе Камчатского края Вы не хотели бы обучаться?
5. Оцените вузы Камчатского края по 5-балльной шкале, где 1 балл – низкий рейтинг, 5 баллов – высокий рейтинг.

Анализ полученных данных позволил сделать несколько выводов, достаточно негативно характеризующих отношение старшеклассников к камчатским вузам. В 2014 г. довольно резко сократилось количество желающих поступать в вузы Камчатского края (табл. 1 и 2, рис. 1). Этому может способствовать несколько причин: повышение оплаты за обучение во многих вузах Камчатского края, признание нескольких вузов неэффективными и т.д.

Таблица 1

Структура желающих поступать в вузы Камчатского края в 2013 г.

Желание поступать	Девочки		Мальчики		Итого	
	всего	%	всего	%	всего	%
Намерены поступать	34	58,6	26	41,9	60	55
Не намерены поступать	24	41,4	36	58,1	50	45
Итого:	58	–	62	–	120	–

Таблица 2

Структура желающих поступать в вузы Камчатского края в 2014 г.

Желание поступать	Девочки		Мальчики		Итого	
	всего	%	всего	%	всего	%
Намерены поступать	24	40,7	17	35,4	41	38
Не намерены поступать	35	59,3	31	64,6	66	62
Итого:	59	–	48	–	107	–

В этом вопросе можно выделить и положительную сторону: поскольку приток абитуриентов уменьшится, произойдет усиление конкуренции между вузами, что, в конечном счете, должно привести к улучшению качества образования. Причем наблюдаются гендерные особенности при исследовании желаний будущих абитуриентов: девочки гораздо активнее, чем мальчики, хотят обучаться за пределами Камчатского края.

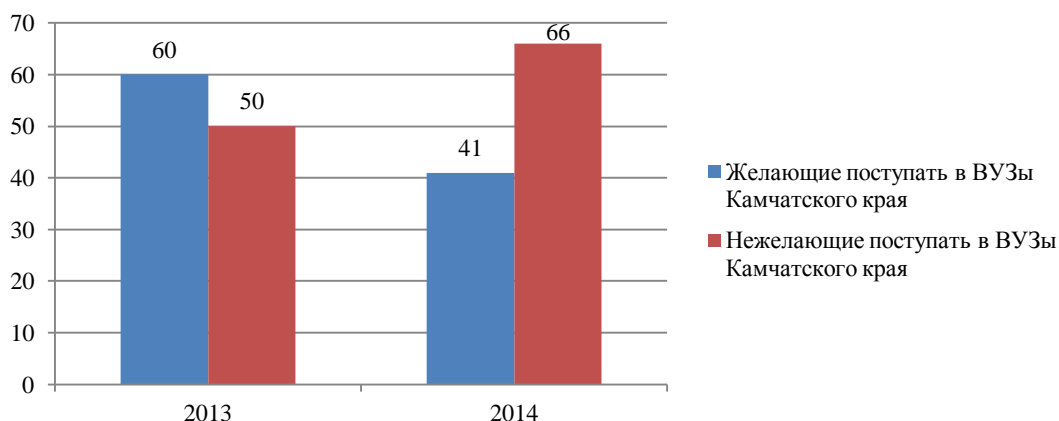


Рис. 1. Структура желающих поступать в вузы Камчатского края в 2013–2014 гг.

Нами были исследованы причины отказа абитуриентов от обучения в вузах Камчатки. Сравнительный анализ причин отказа показал, что в 2014 году выросло количество абитуриентов не желающих поступать в камчатские вузы по причине низкого качества образования (табл. 3 и 4, рис. 2). Вероятнее всего связано это с признанием некоторых вузов неэффективными. Но есть и положительная тенденция – почти в два раза сократилось количество тех, кто желает сменить место жительства и поэтому переезжает поступать в другие регионы. Следует так же отметить, что стало меньше абитуриентов, которые отмечают отсутствие необходимой специальности.

Таблица 3

Причины отказа от поступления в камчатские вузы в 2013 г.

Причина (допускалось несколько вариантов ответов)	Кол-во респондентов	
	человек	%
Нет необходимой специальности	12	25,5
Нет перспектив	10	21,3
Желание сменить место жительства	19	40,4
Низкое качество образования	6	12,8
Итого от общего числа респондентов	47	42,3

Таблица 4

Причины отказа от поступления в камчатские вузы в 2014 г.

Причина (допускалось несколько вариантов ответов)	Кол-во респондентов	
	человек	%
Нет необходимой специальности	12	19,7
Нет перспектив	11	17,7
Желание сменить место жительства	14	22,6
Низкое качество образования	24	38,7
Итого от общего числа респондентов	42	39,2

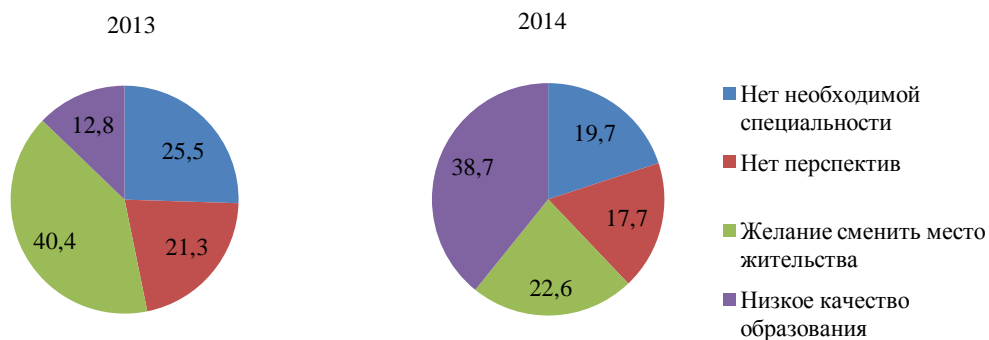


Рис. 2. Причины отказа от поступления в камчатские вузы в 2013–2014 гг.

Следует отметить, что предпочтения абитуриентов значительно изменились за последний год (табл. 5 и 6, рис. 3).

Таблица 5

Распределение ответов на вопрос: «В какой вуз собираетесь подавать документы?» в 2013 г.

Желание поступать (допускалось несколько вариантов ответов)	Девочки		Мальчики		Итого	
	всего	%	всего	%	всего	%
КамчатГТУ	12	16,4	16	37,2	28	24,1
КамГУ им. Витуса Беринга	23	31,5	13	30,2	36	31,0
Филиал ДВФУ	10	13,7	10	23,3	20	17,2
Филиал РГУТиС	12	16,4	1	2,3	13	11,2
Филиал ВАВТ	11	15,1	1	2,3	12	10,4
Филиал РУК	3	4,1	0	0	3	2,6
Филиал СГА	2	2,7	2	4,7	4	3,5
Итого от общего числа респондентов	73	100	43	100	116	100

Таблица 6

Распределение ответов на вопрос: «В какой вуз собираетесь подавать документы?» в 2014 г.

Желание поступать	Девочки		Мальчики		Итого	
	всего	%	всего	%	всего	%
КамчатГТУ	11	22,5	15	60,0	26	35,1
КамГУ им. Витуса Беринга	19	38,7	3	12,0	22	29,7
Филиал ДВФУ	9	18,4	3	12,0	12	16,2
Филиал РГУТиС	2	4,1	0	0	2	2,7
Филиал ВАВТ	6	12,3	4	16,0	10	13,5
Филиал РУК	1	2,0	0	0	1	1,4
Филиал СГА	1	2,0	0	0	1	1,4
Итого от общего числа респондентов	49	100	25	100	74	100

Наибольший прирост потребительских предпочтений наблюдается в отношении у КамчатГТУ. Это единственный вуз, который упрочил свои позиции на рынке образовательных услуг высшего профессионального образования в регионе. Можно предположить, что это связано с несколькими факторами: во-первых, вуз в конце 2013 года прошел государственную аккредитацию, и во-вторых, стал более активно заявлять о себе, в том числе в средствах массовой информации. Сильнее всех сдал свои позиции РГУТиС, остальные вузы остались примерно на тех же позициях, что и в 2013 г.

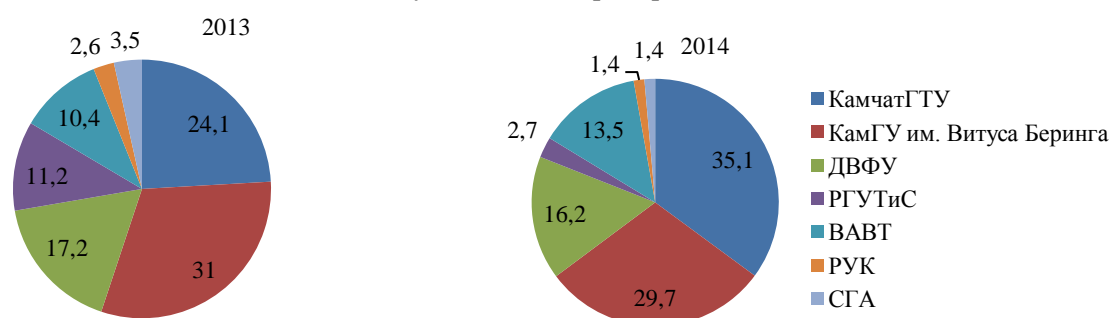


Рис. 3. Структура вузов, в которые абитуриенты собираются подавать документы в 2013–2014 гг.

Мы попытались проанализировать причины выбора камчатских вузов (табл. 7 и рис. 4). Примечательно, что за год значительно изменились приоритеты при выборе вуза. Так, в 2014 г. существенно увеличилась доля тех, кто выбирает камчатские учебные заведения по причине наличия необходимой для абитуриента специальности. Также выросло число респондентов, не давших ответа на вопрос, это может быть связано с тем, что абитуриенты сами не могут определиться с причинами выбора.

Таблица 7

Причины выбора камчатского вуза в 2013–2014 гг.

Причина	2013		2014	
	Кол-во респондентов		Кол-во респондентов	
	человек	%	человек	%
Есть нужные специальности	1	0,9	9	8,3
Положительные отзывы/ престиж	19	17,6	11	10,1
Близость от дома	17	15,7	0	0,0
Много возможностей для реализации	18	16,7	4	3,7

Причина	2013		2014	
	Кол-во респондентов		Кол-во респондентов	
	человек	%	человек	%
Респонденты, не давшие ответы	53	49,0	85	78,0
Итого от общего числа респондентов	108	–	109	–

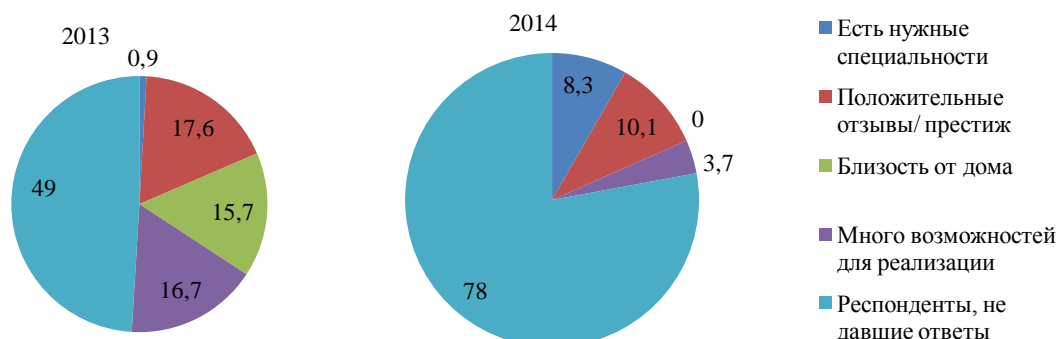


Рис. 4. Причины выбора камчатских вузов в 2013-2014 гг.

Можно утверждать, что лидерами предпочтений выпускников являются два камчатских вуза: КамчатГТУ и КамГУ. Нами была предпринята попытка выявить конкурентные преимущества каждого из указанных вузов.

В табл. 8 отражены результат анализа причин выбора для поступления в КамчатГТУ за 2013–2014 гг. Исходя из этих данных видно, что значительно увеличилась доля выбравших данный вуз по причине, что есть необходимые специальности.

Сократилась до нуля доля абитуриентов, указавших причиной поступления близость учебного заведения к месту проживания. На наш взгляд, подобная причина указывает скорее на комфортизм, а может быть и ленность, будущих студентов. Сокращение доли таких абитуриентов, безусловно, характеризует рациональность и ответственность выбора учебного заведения.

Таблица 8

Причины выбора для поступления КамчатГТУ в 2013–2014 гг.

Причина	2013		2014	
	Кол-во респондентов		Кол-во респондентов	
	человек	%	человек	%
Есть нужные специальности	0	0,0	6	21,4
Положительные отзывы/ престиж	8	28,6	6	21,4
Близость от дома	10	35,7	0	0,0
Много возможностей для реализации	1	3,6	3	10,7
Респонденты, не давшие ответы	9	32,1	13	46,4
Всего респондентов	28	–	28	–

В табл.9 представлены результат анализа данных о причинах выбора абитуриентов для поступления в КамГУ. Можно отметить незначительный рост доли респондентов, выделяющих наличие необходимой специальности в данном вузе.

Таблица 9

Причины выбора для поступления КамГУ в 2013–2014 гг.

Причина	2013		2014	
	Кол-во респондентов		Кол-во респондентов	
	человек	%	человек	%
Есть нужные специальности	0	0,0	3	13,6
Положительные отзывы/ престиж	10	27,8	7	31,8
Близость от дома	10	27,8	0	0,0
Много возможностей для реализации	1	2,7	2	9,1
Респонденты, не давшие ответы	15	41,7	10	45,5
Всего респондентов	36	–	22	–

Нами были выделены вузы, в которых абитуриенты не хотели бы обучаться (табл. 10 и рис. 5). Самым непопулярным учебным заведением и в 2013, и в 2014 году является РГУТиС. Возможно это связано с расположением учебного корпуса университета, а также с попаданием этого вуза в список неэффективных. Доли других университетов за два года практически не изменились.

Распределение ответов на вопрос «В каком вузе не хотели бы обучаться?», 2013–2014 гг.

Вуз	2013		2014	
	Кол-во респондентов		Кол-во респондентов	
	человек	%	человек	%
КамчатГТУ	6	4,1	2	1,5
КамГУ им. Витуса Беринга	7	4,8	4	2,9
Филиал ДВФУ	9	6,2	5	3,6
Филиал РГУТиС	23	15,8	15	10,9
Филиал ВАВТ	12	8,2	8	5,7
Филиал РУК	16	10,9	11	8,0
Филиал СГА	11	7,5	12	8,7
Не дали ответа	62	42,5	81	58,7

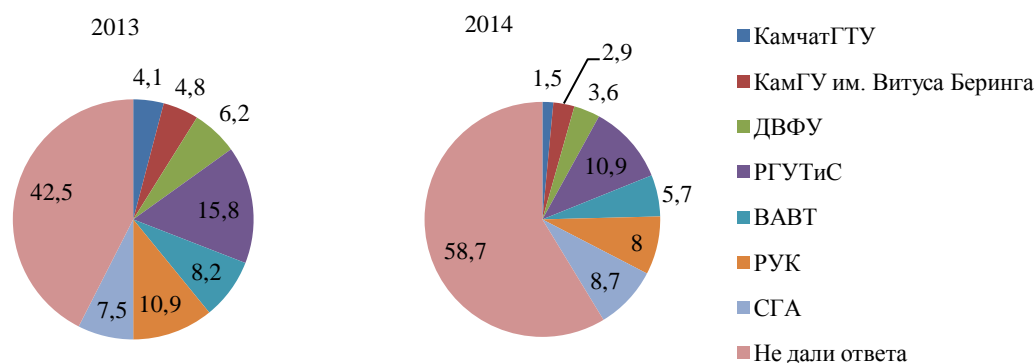


Рис. 5. Структура вузов, в которых абитуриенты не хотели бы обучаться, 2013–2014 гг.

На основе полученных результатов нами была предпринята попытка построить рейтинг вузов Камчатского края (рис. 6). Данные рейтинга нельзя признать абсолютно корректными ввиду высокой доли респондентов, не давших ответ на данный вопрос.

На основании всего вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что самыми популярными высшими учебными заведениями среди выпускников 11 классов в Камчатском крае являются и Камчатский государственный технический университет и Камчатский государственный университет имени Витуса Беринга. Самые не популярные вузы: филиал Российского университета кооперации и филиал Современной гуманитарной академии.

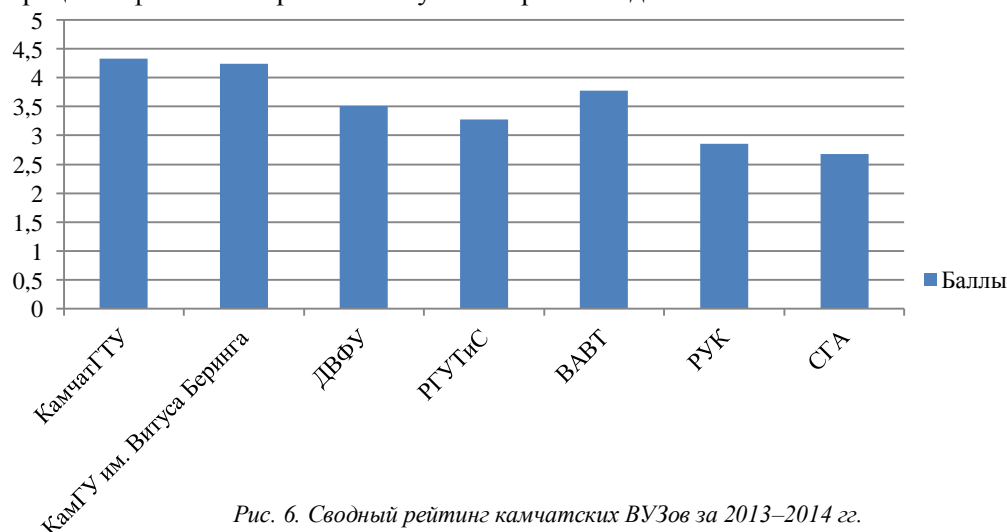


Рис. 6. Сводный рейтинг камчатских ВУЗов за 2013–2014 гг.

Необходимо обратить внимание на то, что очень большое количество выпускников имеет желание учиться за пределами полуострова. Это может быть связано не только с общими демографическими тенденциями в крае, а именно с отрицательными миграционным сальдо. Возможно, в этом есть и недоработки самих вузов, так как многие из них очень слабо освещают свою деятельность, и абитуриенты зачастую не знают о специальностях, на которые можно обучиться, не выезжая за пределы Камчатского края, об иных возможностях самореализации во время обучения, например, научной или творческой.

**Секция 1. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ**

УДК 378.17

**АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИЗИЧЕСКОГО, ФУНКЦИОНАЛЬНОГО
И ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ СТУДЕНТОВ
В РАЗЛИЧНЫЕ ПЕРИОДЫ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА**

А.С. Карюк, Л.А. Шарова

*Астраханский государственный технический университет,
Астрахань*

В статье рассматриваются вопросы повышения эффективности физического воспитания студентов. Обосновывается авторская методика построения занятий физической культурой с учетом периода обучения.

Ключевые слова: физическое воспитание, студенты, методика, динамика физической подготовленности, средства физической культуры, педагогические тесты.

This article covers the questions of the improvement of the efficiency of physical education of students. Author's methodic of physical education lessons' scheme depending on the periods of learning is being proved.

Key words: physical education, students, methodic, dynamics of physical training, means of physical culture, pedagogical tests.

В ходе анализа научно-методической литературы и результатов собственных экспериментальных исследований нами были получены данные, характеризующие особенности физического воспитания студентов в различные периоды учебного процесса. Это проявляется в динамике показателей физической и функциональной подготовленности и изменении психологического состояния студентов [2].

Отмечается, что в период зачетно-экзаменационной сессии и каникул происходит снижение физической и функциональной подготовленности студентов, изменяется уровень тревожности [13]. Выявленные особенности рассматриваются как основные показатели, которые необходимо учитывать при разработке методики использования средств физической культуры в ходе занятий физической культурой со студентами вуза [9].

В каждом учебном семестре можно выделить три периода [12]. Разумно предположить, что методика занятий физической культурой в каждый период должна иметь свои, характерные для этого периода, особенности, так как уже установлены особенности динамики физической и функциональной подготовленности студентов [4]. К основным особенностям организации и предлагаемой методики занятий физической культурой в различные периоды обучения в вузе следует отнести:

1) в учебный период, когда проводятся академические занятия по физической культуре со студентами в рамках учебного расписания. В данный период предусматривается изменение последовательности использования средств физической культуры, различной направленности в течение этого учебного периода [3]. В первые недели учебных занятий решаются задачи, связанные с освоением техники выполнения упражнений, что позволяет постепенно увеличивать величину нагрузки. Затем акцентируется внимание на решении задачи развитие двигательных способностей и расширение адаптационного потенциала организма студентов путем выполнения индивидуально запланированного объема повторений каждого упражнения [5]. Эта задача решается на основе реализации принципа сознательности и активности;

2) период зачетно-экзаменационной сессии. В этот период сессии напряженность умственного труда студентов значительно возрастает, в то же время двигательная активность значительно снижается. Проведение факультативных занятий физической культурой в этот период является

ся наиболее рациональной и приемлемой организационной формой [6]. Дополнительные факультативные занятия физической культурой в вечернее время позволят оптимизировать психологическое состояние студентов (снизить уровень тревожности) и поддержать или повысить уровень физической и функциональной подготовленности студентов. Направленность занятий должна учитывать спортивные интересы студентов, а также предусматривать комплексное воздействие на основные системы организма студентов (общефизическую подготовку) [8]. В начале занятия выполняются беговые упражнения и степ-аэробика с постепенным увеличением объема выполнения двигательных заданий, затем упражнения по интересам (игра в настольный теннис, волейбол) и заключительная часть занятия посвящается выполнению локальных силовых упражнений, выполняемых в статодинамическом режиме методом круговой тренировки с использованием силовых тренажеров;

3) в период каникул, когда студенты не посещают университет, можно только рекомендовать самостоятельные занятия физической культурой или каким-либо видом спорта [1].

Введение балльно-рейтинговой системы оценки знаний по дисциплине «Физическая культура» позволяет стимулировать студентов к систематической учебной деятельности, творческой активности и самостоятельной работе на протяжении всего периода обучения, а также обеспечивает контроль этой деятельности [7]. Переход на новую систему оценки усвоения знаний, умений и навыков по дисциплине «Физическая культура» не изменяет содержания учебной дисциплины: общее количество лекционных и практических занятий (часов) остается прежним [10].

С целью экспериментальной проверки эффективности разработанной методики занятий по физической культуре в вузе в различные периоды учебного процесса был проведен основной педагогический эксперимент.

Были сформированы две группы – экспериментальная и контрольная:

- экспериментальная группа из студентов первого курса ($n = 74$);
- контрольная группа (К1) из студентов первого курса ($n = 72$).

Студенты, участники педагогического эксперимента (контрольные и экспериментальные группы) были одного возраста и не отличались друг от друга по основным антропометрическим показателям [11]. Продолжительность педагогического эксперимента включала три основных периода, характерных для вуза (учебный, зачетно-экзаменационный и каникулярный) и составляла один учебный семестр.

Основные организационные особенности использования средств физической культуры студентами первого курса заключались в том, что:

– студенты контрольной группы занимались по программе, разработанной на основе примерной программы дисциплины «Физическая культура», рекомендуемой Министерством образования РФ. Студенты экспериментальной группы использовали те же средства физической культуры, но с акцентированным выполнением циклических аэробных упражнений и упражнений мягкого стретчинга в конце семестра непосредственно перед зачетно-экзаменационной сессией;

– студенты экспериментальной группы дополнительно, в период сессии, три недели занимались факультативно в секции общей физической подготовки три раза в неделю. Продолжительность занятия составляла один час, при этом использовались те же средства, что и в период учебы. Отличие заключалось в увеличении выполнения аэробных упражнений на одну минуту на каждом занятии, также увеличивалось время выполнения локальных силовых упражнений на основные мышечные группы.

Динамика физической и функциональной подготовленности студентов первого курса контрольной группы и экспериментальной группы за время педагогического эксперимента представлена в табл. 1 и 2. За время учебного семестра, когда студенты занимались два раза в неделю по два часа, в контрольной группе по большинству показателей, характеризующих физическую и функциональную подготовленность студентов первого курса, произошли достоверные положительные изменения (табл. 1) как у девушек, так и у юношей. В конце учебного семестра достоверно увеличился уровень тревожности. Отмечается преобладание активности симпатического отдела вегетативной нервной системы, что свидетельствует о влиянии предстоящих зачетов и экзаменов, а также о необходимости коррекции этого показателя средствами физической культуры.

За время экзаменационной сессии и каникул, когда студенты не занимаются физической культурой, у студентов 1 курса произошли достоверные негативные изменения большинства показателей. Высота прыжка вверх с места у юношей и силовая выносливость мышц живота у юношей и девушек изменились не достоверно. Возможно, это связано с особенностями самих тестов, с тем, что студенты дополнительно дома выполняют эти тестовые задания. Динамика показателей физической и функциональной подготовленности значительно зависит от двигательной активности студентов во время каникул, что косвенно подтверждается увеличением показателей стандартного отклонения по сравнению с показателями в конце семестра.

Студенты первого курса экспериментальной группы занимались физической культурой в течение учебного семестра по разработанной методике, у них так же, как и в контрольной группе, произошли достоверные положительные изменения всех исследуемых показателей (табл. 2).

Таблица 1

Динамика физической и функциональной подготовленности студентов первого курса контрольной группы за время педагогического эксперимента

Тесты	Начало семестра	Конец семестра	р*	После сессии и каникул	р*
Сиг-тест, усл. ед.	15,1±5,91	11,6±4,04	p<0,05	13,7±5,47	p<0,05
	13,3±4,92	10,0±3,89	p<0,05	13,1±4,99	p<0,05
Высота прыжка вверх с места, см	17,1±4,42	20,3±3,63	p<0,05	17,3±5,66	p<0,05
	27,7±4,57	31,4±4,12	p<0,05	29,2±5,23	p>0,05
Челночный бег 3×10 м, с	8,60±0,51	8,27±0,37	p<0,05	8,57±0,49	p<0,05
	7,51±0,50	7,11±0,39	p<0,05	7,32±0,47	p>0,05
Силовая выносливость мышц спины, с	101,2±28,3	129,2±27,3	p<0,05	123,5±29,8	p<0,05
	89,8±31,4	112,1±29,2	p<0,05	103,2±32,3	p>0,05
Силовая выносливость мышц живота, раз	12±4,4	15±3,6	p<0,05	14±5,1	p<0,05
	18±4,1	22±3,8	p<0,05	21±4,3	p>0,05
Уровень тревожности	21,1±2,81	37,8±5,21	p<0,05	20,7±4,12	p<0,05
	20,9±3,04	31,9±4,86	p<0,05	20,6±3,88	p>0,05
Реакция ЧСС на стандартную дозированную нагрузку, %	54,2±16,5	41,1±10,2	p<0,05	51,4±14,5	p<0,05
	51,8±14,6	39,7±13,5	p<0,05	47,6±14,9	p>0,05
Индекс Кардю	13,4±2,75	22,1±3,04	p<0,05	13,8±3,91	p<0,05
	11,6±2,81	24,4±3,14	p<0,05	12,2±2,94	p>0,05

Примечание: * – верхняя строка – девушки, нижняя строка – юноши.

Таблица 2

Динамика физической и функциональной подготовленности студентов первого курса экспериментальной группы за время педагогического эксперимента

Тесты	Начало семестра	Конец семестра	р*	После сессии и каникул	р*
Сиг-тест	15,4±5,56	10,0±2,84	p<0,05	10,9±3,01	p>0,05
	13,4±5,01	8,4±2,21	p<0,05	8,9±2,37	p>0,05
Высота прыжка вверх с места, см	17,0±4,29	20,4±3,47	p<0,05	20,9±3,87	p>0,05
	27,4±4,24	30,9±3,32	p<0,05	30,1±3,62	p>0,05
Челночный бег 3×10 м, с	8,59±0,52	8,24±0,41	p<0,05	8,28±0,49	p>0,05
	7,52±0,48	7,11±0,33	p<0,05	7,13±0,40	p>0,05
Силовая выносливость мышц спины, с	99,2±29,7	134,8±23,2	p<0,05	131,7±21,3	p>0,05
	90,8±32,9	128,4±27,1	p<0,05	124,8±24,2	p>0,05
Силовая выносливость мышц живота, раз	12±4,7	16±3,2	p<0,05	16±3,4	p>0,05
	17±4,3	22±3,6	p<0,05	22±3,7	p>0,05
Уровень тревожности	21,3±3,01	29,2±3,82	p<0,05	20,7±3,11	p>0,05
	20,8±2,94	27,9±3,69	p<0,05	18,9±3,71	p>0,05
Реакция ЧСС на стандартную дозированную нагрузку, %	52,9±17,7	36,1±9,61	p<0,05	38,4±10,12	p>0,05
	50,4±16,4	35,8±10,12	p<0,05	39,2±10,23	p>0,05
Индекс Кардю	13,0±3,06	18,7±3,13	p<0,05	13,9±3,31	p>0,05
	11,8±2,93	19,4±3,04	p<0,05	12,5±3,16	p>0,05

Примечание: * – верхняя строка – девушки, нижняя строка – юноши.

Следует отметить, что в экспериментальной группе за период экзаменационной сессии и каникул негативные изменения физической и функциональной подготовленности студентов менее выражены. По большинству показателей изменения статистически не достоверны ($p > 0,05$). Можно констатировать только тенденцию к снижению уровня подготовленности за время сессии и каникул, что свидетельствует о несомненном влиянии предлагаемой методики занятий физической культурой со студентами первого курса вуза.

Выводы: Сравнение результатов педагогических тестов и функциональных проб контрольной и экспериментальной групп в конце педагогического эксперимента свидетельствует о том, что применяемая методика оказала выраженное воздействие на подготовленность студентов. В конце учебного семестра подготовленность студентов экспериментальной группы значительно отличается от подготовленности студентов контрольной группы по большинству показателей. Таким образом, перераспределение парциальных объемов различных по направленности средств физической культуры и включение дополнительных факультативных занятий в экзаменационный период повышают уровень физической и функциональной подготовленности студентов и снижают уровень личностной тревожности в период экзаменационной сессии.

Литература

1. Айзенк Г., Вильсон Г. Как измерить личность. – М.: Когнито-Центр, 2000. – 284 с.
2. Ананьев В.А. Основы психологии здоровья: концептуальные основы психологии здоровья – СПб.: Речь, 2006. – С. 238–242.
3. Бароненко В.А., Раппопорт Л.А. Здоровье и физическая культура студента: учеб. пособие / под ред. В.А. Бароненко – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2006. – С. 198–215.
4. Белов В.В. Нормирование нагрузки при различной направленности оздоровительных тренировочных средств // Моделирование и комплексное тестирование в оздоровительной физической культуре: материалы науч.-практ. конф. – М.: Высшая школа, 1991. – С. 87–103.
5. Виленский М.Я. Физическая культура в научной организации учебного труда студентов: учеб. пособие. – М.: Прометей, 1993. – С. 12–36.
6. Егозина В.И., Овчинникова Н.Д. Функциональная асимметрия и коррекция нервно-эмоционального напряжения с помощью физических упражнений // Физическая культура, воспитание, образование, тренировка. – 2004 – № 1. – С. 20.
7. Кабачков В.А., Полиевский С.А., Буров А.Э. Профессиональная физическая культура в системе непрерывного образования молодежи: монограф. – М.: Советский спорт, 2010. – С. 140–159.
8. Криволапчук И.А. Оздоровительные эффекты физических упражнений и их место в системе средств оптимизации функционального состояния человека // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. – 2004. – № 5. – С. 8.
9. Куренцов В.А., Поляков В.М., Анучин В.Ф. Методические указания по организации и методике проведения учебных занятий по физическому воспитанию с профессиональной направленностью со студентами МАДИ. – М., 1989. – С. 7–9.
10. Родионов А.В., Родионов В.А. Физическое развитие и психическое здоровье – М., 1997. – С. 13–44.
11. Сидоренко Е.В. Методы математической обработки в психологии – СПб.: Речь, 2006. – С. 248–260.
12. Скакун В.А. Организация и методика профессионального обучения: учебное пособие. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007. – С. 258–275.
13. Холодов Ж.К., Кузнецов В.С. Теория и методика физического воспитания и спорта: учеб. пособие для ин-тов физ. культ. – М.: Издат. центр «Академия», 2000. – 480 с.

УДК 378.17(470.46)

**ФИЗИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ, ФИЗИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВЛЕННОСТЬ
И АДАПТАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СТУДЕНТОВ
АСТРАХАНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА**

И.А. Кузнецов, О.О. Куралева, О.Ю. Лобанов, С.В. Попов

*Астраханский государственный технический университет,
Астрахань*

Определены уровень двигательных качеств, объективная оценка физической подготовленности и физического развития, функциональных отклонений и адаптационных показателей организма студентов Астраханского государственного технического университета. Для этого были использованы специальные физиологические и педагогические тесты.

Ключевые слова: студенты, физическое развитие, физическая подготовленность, адаптационный потенциал, здоровье, педагогические и физиологические тесты.

Level of motive qualities, objective assessment of physical readiness and physical development, functional deviations and adaptation indicators of an organism of students of the Astrakhan state technical university is defined. For this purpose there were used special physiological and pedagogical tests.

Key words: students, physical development, physical readiness, adaptation potential, health, pedagogical and physiological tests.

Проблемы сохранения здоровья, высокого уровня работоспособности, творческого долголетия постоянно интересовали человечество. Наиболее действенными средствами, способствующими решению этих проблем, является разумно организованная двигательная активность в сочетании с инновационными разработками российских ученых, здоровый мотивированный образ жизни, грамотное использование широкого спектра средств физической культуры [1]. С помощью соответствующим образом организованных занятий физической культурой и спортом можно в широком диапазоне и направленно изменять целый ряд показателей физического развития и функционального состояния организма [1]. Студенты, подверженные периодическим кратковременным и частым заболеваниям, обычно характеризуются слабым физическим развитием и низким функциональным состоянием [2]. Действенными средствами, способствующими решению этих проблем, является разумно организованная двигательная активность, здоровый образ жизни, грамотное использование средств физической культуры [6]. Необходимость улучшения функционального состояния и предупреждение прогрессирования болезни, повышение физической и умственной работоспособности, адаптация к внешним факторам, снятие утомления и повышение адаптационных возможностей обусловило выбор темы работы.

Изучали состояние физического развития и физической подготовленности студентов II, III и IV курсов Астраханского государственного технического университета (АГТУ) проводили по общепринятым тестам-методикам. Для контрольных проб применяли стандартные тесты, которыми оценивалось физическое состояние студентов: а) бег 30 м, 100 м (характеризует скоростные качества); б) бег 1000 м (характеризует выносливость); в) пресс, подтягивание, метание гранаты (характеризуют силовые возможности); г) прыжок в длину с места (характеризует силу ног); д) челночный бег 3×10 м (характеризует ловкость).

Возможности адаптации организма, периодически подвергающиеся воздействиям изменений окружающей среды, оценивались по интегральному показателю – *адаптационному потенциалу (АП)* [3], который рассчитывался по уравнению:

$$АП = 0,011(ЧСС) + 0,014(САД) + 0,008(ДАД) + 0,014(\text{возраст}) + 0,009(МТ) - 0,009(Р) - 0,27, \quad (1)$$

где МТ – масса тела, кг, Р – рост, см.

Шкала оценок АП:

1 балл – *более 4,30* – срыв (характеризует резкое снижение функциональных возможностей организма);

2 балла – 3,21–4,30 – неудовлетворительная адаптация (характеризует снижение функциональных возможностей организма с недостаточной, приспособляемой реакцией, к нагрузкам);
3 балла – 2,11–3,20 – функциональное напряжение механизмов;
4 балла – 2,10 – удовлетворительная адаптация (характеризует достаточные функциональные возможности организма).

Чем выше полученная величина, тем слабее адаптационные возможности организма.

При сопоставлении результатов тестирования студентов АГТУ с таблицами физической подготовленности и физического развития студентов вузов г. Астрахани было определено, что все изучаемые показатели находятся в нижних пределах «нормы».

Для изучения характеристик физического развития использовались антропометрические измерения по следующим общепринятым методикам: длина тела (см или м), масса тела (кг), окружность грудной клетки (см), ЖЕЛ (мл) [8, 12].

Одновременно определяли:

- пробу Генчи;
- пробу Штанге;
- функцию внешнего дыхания (МПК).

Оценка дозированной физической работоспособности производилась с помощью велоэргометра (компания «Medicor Budapest» KE-13-22, Венгрия). К тестированию допускались студенты, предварительно прошедшие медицинский осмотр и не получившие противопоказаний.

Рассчитывали абсолютные и относительные (на 1 кг веса) значения МПК:

$$\text{МПК}_{1\text{кг}} = \text{МПК}/\text{Массу} \text{ (мл/мин/кг)}, \quad (2)$$

– общую физическую работоспособность (ОФР). Для этого использовали классический тест «PWC-170» [8, 13], выполняемый на велоэргометре. Были соблюдены рекомендации: начало проведения теста после 20-минутного отдыха, т.к. даже незначительная предварительная нагрузка понижает величину ОФР на 8%. Если продолжительность первой и второй нагрузок больше 5 мин., то величина PWC-170 оказывается завышенной, если меньше 5 мин. – заниженной [12]. Расчет уровня ОФР производился с помощью математической экстраполяции по формуле:

$$\text{PWC}_{170} = W_1 + (W_2 - W_1) \cdot ((170 - f_1)/(f_2 - f_1)), \quad (3)$$

где W_1 и W_2 – величина первой и второй нагрузок в Вт; f_1 и f_2 – частота пульса в минуту в конце первой и второй нагрузок.

– индекс Скибинского (ИС) использовали для комбинированной оценки функции дыхательной и сердечно-сосудистой систем [11]:

$$\text{ИС} = (\text{ЖЕЛ} * \text{ПЗД вдоха} * 10) / \text{ЧСС}, \quad (4)$$

где ЖЕЛ – жизненная емкость легких (л); ПЗД вдоха – продолжительность задержки дыхания на вдохе (с); ЧСС – частота сердечных сокращений за 1 мин.

Результаты оценивались следующим образом:

- < 5 – очень плохо;
- 5–10 – неудовлетворительно;
- 10–30 – удовлетворительно;
- 30–60 – хорошо;
- > 60 – отлично.

– индекс Руфье (Ирф) – использовали для определения уровня адаптационных возможностей и реакции сердечно-сосудистой системы на физическую нагрузку:

$$\text{Ирф} = (4 * (P_1 + P_2 + P_3) - 200) / 10, \quad (5)$$

где P_1 – пульс за 15 с в покое, P_2 – пульс первые 15 с сразу после нагрузки, P_3 – пульс за последние 15 с первой минуты восстановления, 4, 200, 10 – постоянные коэффициенты.

Результаты оценивались по оценочным таблицам [11].

– индекс Робинсона (Ирб) использовали для характеристики состояния регуляции сердечно-сосудистой системы:

$$\text{Ирб} = (\text{ЧСС} * \text{САД}) / 100. \quad (6)$$

Оценка показателей физического развития и физической подготовленности проводилась с помощью следующих тестов:

становая динамометрия [4];

кистевая динамометрия [4];

тест Купера [9];

– индекс Шаповаловой (оценивает развитие силы, быстроты и скоростной выносливости мышц спины и брюшного пресса):

$$\text{ИШ} = (\text{масса тела}/\text{рост})/(\text{КП}/60), \quad (7)$$

где КП – количество подъемов за 60 с, 60 – постоянный коэффициент.

Для определения уровня двигательных качеств, объективной оценки физической подготовленности и физического развития, функциональных отклонений и адаптационных показателей организма испытуемых, использовались специальные физиологические и педагогические тесты (табл. 1, 2). Для этого были сформированы две группы студентов II, III и IV курсов: экспериментальная (47 юношей и 44 девушки) и контрольная (30 юношей и 30 девушек).

Таблица 1

Показатели физиологических тестов до эксперимента

Используемые тесты	Пол	Группы изучения			
		Экспериментальная (n = 91)		Контрольная (n = 60)	
		II курс (n _{юн} = 22) (n _{дев} = 20)	III–IV курс (n _{юн} = 25) (n _{дев} = 24)	II курс (n _{юн} = 15) (n _{дев} = 15)	III–IV курс (n _{юн} = 15) (n _{дев} = 15)
Рост, см	м	174,9±5,3	176,8±4,2	172,6±6,4	176,1±5,0
	ж	168,8±7,8	169,1±5,0	170,3±9,7	169,3±4,1
Масса тела, кг	м	64,5±8,2	67,7±6,1	63,2±9,1	66,0±5,8
	ж	63,2±6,3	65,3±5,1	59,6±7,9	62,8±5,6
ОГК, см	м	82,6±2,9	83,3±2,1	86,4±2,2	87,1±2,0
	ж	79,8±1,8	78,1±1,6	82,1±1,6	82,6±1,4
ОГК-экскурсия, см	м	5,9±1,6	6,0±0,8	7,6±1,7	7,4±1,2
	ж	5,8±1,6	5,4±1,4	6,4±1,1	6,5±1,0
ЖИ, мл/кг	м	59,6±0,7	58,1±1,2	63,2±1,1	65,2±1,6
	ж	46,6±1,2	45,6±1,6	52,1±0,6	54,8±2,0
ЧСС, уд/мин	м	70,3±0,9	68,3±0,5	68,6±0,7	66,9±0,6
	ж	75,9±0,8	77,9±1,3	71,2±0,6	69,5±0,5
АДсист, мм.рт.ст.	м	128,9±0,7	129,3±1,1	109,8±1,2	110,2±2,6
	ж	132,1±1,6	133,0±2,5	118,5±2,1	113,5±2,2
АДдиаст, мм.рт.ст.	м	81,1±1,3	84,2±1,1	71,5±1,5	71,9±0,4
	ж	84,9±1,2	86,6±0,8	72,1±0,8	74,6±1,2
ЖЕЛ, мл	м	3607,2±73,5	3541,3±55,4	3771,0±98,1	3802±44,6
	ж	3086,5±58,7	3126,5±50,2	3128,8±64,8	3206±51,3
ДО, см ³	м	261,3±18,2	260,9±11,3	274,7±12,3	278,6±15,1
	ж	249,1±21,3	236,8±18,7	258,3±11,5	259,6±16,7
МОД, л	м	13,42±1,16	13,51±1,05	13,96±1,12	13,99±1,07
	ж	10,54±1,01	10,61±0,81	10,87±1,11	11,05±1,17
Проба Штанге, с (вд)	м	36,4±2,5	38,9±1,3	51,1±2,7	50,3±2,0
	ж	31,2±1,3	30,5±0,9	41,4±1,1	40,5±1,6
Проба Генчи, с (выд)	м	23,1±3,8	23,4±1,6	32,5±5,4	32,4±4,6
	ж	22,3±2,2	21,0±1,8	29,1±2,6	30,3±1,5
МПК, мл/кг/мин	м	31,8±4,6	30,5±3,4	33,4±5,1	33,8±4,7
	ж	30,9±3,7	29,4±3,1	32,4±4,1	32,1±5,0
PWC170, Вт	м	261,5±7,8	273,4±6,4	311,7±16,8	315,6±15,7
	ж	233,3±10,2	245,7±8,6	274,5±15,1	281,1±18,3
Индекс Скибинского	м	2302,6±23,8	2318,6±31,0	2657,7±22,1	2754,1±8,7
	ж	1530,3±26,1	16,08±22,5	1846,7±24,8	1995,6±17,6
Индекс Руфье	м	17,2±4,8	16,3±2,1	12,6±4,2	10,9±3,8
	ж	21,6±2,1	19,5±2,6	16,3±3,0	15,1±2,4
Индекс Шаповаловой	м	268,7±9,5	257,3±7,1	339,9±12,3	342,8±18,3
	ж	232,3±9,8	238,8±8,2	308,8±11,3	310,2±14,0
Индекс Робинсона	м	117,2±2,1	110,6±3,0	93,1±1,7	89,7±2,5
	ж	109,4±2,2	113,7±3,1	98,8±1,6	95,6±2,8
Проба Розенталя	м	12,3±2,4	12,6±1,8	14,5±2,8	15,0±2,8
	ж	11,3±1,6	10,8±1,5	13,9±2,1	14,1±2,3
Адаптационный потенциал	м	2,64±0,09	2,89±0,10	1,98±0,01	2,01±0,05
	ж	3,11±0,08	3,21±0,12	2,08±0,02	2,06±0,03

Показатели педагогических тестов до эксперимента

Используемые тесты	Пол	Группы изучения			
		Экспериментальная (n = 91)		Контрольная (n = 60)	
		II курс (n _{юн} = 22) (n _{дев} = 20)	III–IV курс (n _{юн} = 25) (n _{дев} = 24)	II курс (n _{юн} = 15) (n _{дев} = 15)	III–IV курс (n _{юн} = 15) (n _{дев} = 15)
Бег 100 м, с	м	14,9±1,1	14,8±0,8	13,8±0,5	13,6±0,5
	ж	16,9±0,8	16,8±1,1	16,4±0,9	16,4±0,4
Бег 1000 м, мин	м	3,42±0,23	3,44±0,34	3,31±0,34	3,28±0,21
	ж	4,89±0,16	4,75±0,21	4,67±0,18	4,65±0,19
Прыжки в длину с места, см	м	201,5±18,3	202,9±21,5	229,1±20,6	231,2±16,4
	ж	153,6±21,1	149,5±18,4	178,2±19,8	181,1±18,2
Становая динамометрия, кг	м	120,2±8,6	122,2±6,5	148,4±10,4	148,8±8,6
Кистевая динамометрия, кг	м	30,1±3,3	30,6±3,1	34,6±2,6	34,9±1,6
		31,5±3,8	31,6±2,8	36,4±3,4	36,8±3,1
Левая	ж	6,5±1,5	6,8±1,1	7,4±1,3	7,8±1,5
		8,3±1,9	8,4±1,4	10,1±2,1	10,2±1,9
Правая	ж	8,4±1,9	8,4±1,4	10,1±2,1	10,2±1,9
		8,4±1,9	7,6±1,3	10,8±2,6	12,5±1,8
Подтягивание, раз	ж	22,6±3,4	23,6±2,8	32,6±2,3	35,4±2,8
Пресс, раз/мин	м	443,5±12,1	440,5±16,2	461,3±14,9	463,2±18,2
	ж	402,4±16,4	401,3±18,3	416,6±11,5	417,3±16,3
Бег 30 м, с	м	4,1±0,2	4,1±0,1	3,9±0,3	3,8±0,2
	ж	4,8±0,1	4,9±0,2	4,4±0,2	4,4±0,6
Метание гранаты, м	м	33,5±1,2	34,5±2,0	41,2±1,3	42,0±1,8
	ж	22,4±1,6	20,3±1,9	28,7±1,8	29,4±1,3
Челночный бег 3*10 м, с	м	10,1±0,04	10,0±0,06	9,3±0,05	9,1±0,08
	ж	11,2±0,03	11,2±0,01	10,8±0,07	10,4±0,04
Тест Купера, м (12 мин.)	м	2086,4±21,3	2105,6±26,4	2539,5±18,9	2543,0±21,2
	ж	1633,4±20,6	1678,1±23,9	2015,1±17,8	2031,2±17,8

Показатели физиологических тестов, полученных в экспериментальной и контрольной группах, в среднем соответствует возрастным нормам.

Морфологические показатели: рост, масса тела, окружность грудной клетки, ДО, МОД в экспериментальной и контрольной группах не выходили за рамки средних значений, характерных для данного возраста. Значимых расхождений среди зафиксированных данных не наблюдалось.

Анализируя показатели контрольной группы, в которую входили студенты с высоким уровнем адаптационного потенциала (АП ≤ 2,10), мы выявили, что функциональное развитие студентов 3–4 курсов не значительно отличалось от развития студентов младших курсов.

Несмотря на возрастные особенности: средние показатели увеличения роста, веса, ОКГ, функциональные характеристики организма не имеют приоритетного значимого развития.

Сравнивая полученные средние значения параметров физического развития и функциональных показателей студентов с низким адаптационным потенциалом с должными величинами, видно, что большинство показателей значимо отличаются от показателей контрольной группы.

В среднем ЧСС в экспериментальной группе (70,3 уд/мин у юношей и 75,9 уд/мин у девушек) выше, чем в контрольной (68,6 уд/мин у юношей и 71,2 уд/мин у девушек) группе, хотя не выходит за пределы нормы.

Однако в 23,1% (11 чел.) случаев у юношей и в 34,2% (15 чел.) у девушек экспериментальной группы отмечено повышенное АД_{сист.}, которое при стойком выявлении может расцениваться как пограничная артериальная гипертензия (p ≤ 0,05). У юношей контрольной группы повышение АД_{сист.} отмечено лишь в 8,0% (4 чел.) у юношей и в 11,9% (5 чел.) у девушек (p ≤ 0,05).

В ЖЕЛ между экспериментальной и контрольной группами видны расхождения. Так, у юношей экспериментальной группы среднее значение ЖЕЛ=3574,2 мл, что говорит об ослаблении дыхательной мускулатуры, уменьшении растяжимости легких и грудной клетки, венозным застоем в малом круге кровообращения. В экспериментальной группе девушек прослеживается аналогичная тенденция, где среднее значение ЖЕЛ=3106,5 мл.

Анализ результатов исследования (индекс Руфье) показал, что у 72,1% (34 чел.) юношей и 58,6% (26 чел.) девушек экспериментальной группы наблюдалась нормотоническая реакция на физическую нагрузку, причем гипертонический тип реакции выявлен у 11,8% (3 чел.) юношей и

у 31,4% (14 чел.) девушек экспериментальной группы, что говорит о переутомлении организма и является признаком предгипертонического состояния ($p \leq 0,05$).

Низкая оценка индекса Робинсона 117,2 у юношей – 2 балла (низкий уровень) и 109,4 у девушек – 2 балла (низкий уровень) свидетельствует о нарушении регуляции сердечно-сосудистой системы ($p \leq 0,02$). Студенты с низкой оценкой этого индекса входят в группу риска по возможному возникновению артериальной гипертензии, синдрома вегетативной дисфункции, нарушению сердечного ритма. В то время как студенты контрольной группы имеют средний показатель индекса Робинсона 93,1 – 3 балла (средний уровень) у юношей и 98,8 – 3 балла (средний уровень) у девушек ($p \leq 0,02$).

Средний уровень индекса Скибинского как у экспериментальной группы (117,2 у юношей, 109,4 у девушек), так и у контрольной группы (93,1 и 98,8 соответственно) говорит о недостаточных функциональных возможностях системы дыхания и сниженной устойчивости организма к гипоксии, а значит к частым заболеваниям ОРЗ.

Средняя (268,7 у юношей – 3 балла) и ниже среднего (232,3 у девушек – 2 балла) оценка индекса Шаповаловой свидетельствует о недостаточном развитии силы и скоростной выносливости, а значит, приводит к возникновению нарушения осанки, искривления позвоночника, деформации стоп и ряду других заболеваний ($p \leq 0,05$).

Результаты гипоксических проб (Штанге, Генчи) у студентов экспериментальной группы (44,4 и 26,2 у юношей; 35,2 и 23,1 у девушек) оказались ниже, чем у студентов контрольной группы (51,1 и 32,5; 31,4 и 29,1 соответственно) ($p \leq 0,05$). Это говорит об утомлении, отражает общее состояние кислородообеспечивающих систем организма при выполнении задержки дыхания на фоне глубокого вдоха, либо глубоко выдоха, а также позволяет судить о кислородном обеспечении организма и общем уровне тренированности человека.

Средние значения АП в экспериментальной и контрольной группах разнятся. Студенты экспериментальной группы обладают низким уровнем АП – 3 балла (2,64 у юношей и 3,11 у девушек), что свидетельствует о функциональном напряжении механизмов адаптации организма ($p \leq 0,01$). Следует отметить, что среди них 8,4% (8 человек: 3 юноши и 5 девушек) с относительно низким значением АП – 2 балла (от 3,74 до 4,02), по своим функциональным возможностям организма не способны к интенсивной физической нагрузке.

Студенты контрольной группы имеют средний уровень адаптации АП – 4 балла (1,98 у юношей и 2,08 у девушек), а значит, обладают удовлетворительной адаптацией, характеризующей достаточные функциональные возможности организма ($p \leq 0,01$). Тестирование в начале эксперимента показали превосходство контрольной группы над экспериментальной практически по всем видам испытаний, что также подтвердило предположение о сниженных функциональных возможностях организма студентов экспериментальной группы. Существенные различия показателей прослеживаются как в скоростных качествах (бег 100м, бег 30 м), так и в силовых (пресс, подтягивание, метание гранаты).

Тест на выносливость, оценивающий физическую работоспособность и косвенно оценивающий функциональное состояние сердечно-сосудистой и дыхательной систем, выявил низкий уровень кислородообеспечения у испытуемых экспериментальной группы (2086,4 м у юношей и 1633,4 м у девушек), что также подтверждает их низкий уровень адаптационного потенциала АП – 3 балла (2,64 у юношей и 3,11 у девушек) ($p \leq 0,05$). Результаты кистевой динамометрии не обладают информативностью, так как существенных отличий между группами не выявлено.

Показатели двигательной подготовленности, зарегистрированные на основе проведенных педагогических тестов у студентов контрольной группы, соответствуют «среднему» уровню развития двигательных качеств, в то время, как у студентов экспериментальной группы средние значения зафиксированы только в выполнении тестов кистевой динамометрии.

Также был проведен мониторинг физического развития и физической подготовленности студентов 1–4 курсов АГТУ. Данные о выполнении студентами 1–4 курсов нормативов Государственной программы по физическому воспитанию для вузов приведены в таблицах 3, 4, 5.

К числу наиболее успешных результатов у юношей можно отнести бег 30 м, бег 100 м, кросс 1000 м, подтягивание на перекладине, где процентное соотношение выполнения нормативов превышает 50% ($p \leq 0,05$).

У девушек результативность выполнения нормативов значима в сгибании разгибании туловища в положении лежа и в беге на 30 м. Наибольшие трудности выполнения нормативов вызва-

ли у студентов обоего пола тестовые задания в метании гранаты и прыжках в длину с места (результативность менее 40%) ($p \leq 0,05$). Следует отметить процентное изменение показателей физической подготовленности у студентов 3-4 курсов в сторону ухудшения, о чем свидетельствует проведенное исследование.

Установлено, что средние показатели физического развития студентов АГТУ находятся в норме, однако наблюдается наличие морфологической непропорциональности у ряда обучающихся (12,6%). Из них у 12,1% наблюдается дефицит массы тела и слабо развитая мышечная система, у 14,3% отмечается тучность и ожирение. При этом отклонений в эндокринной системе не отмечается, 4,2% страдают децелерацией, наличием низкого роста. 36,2% студентов на момент обследования имели повышенное и 9,6% пониженное АД, 24,8% испытуемых имели нарушение осанки и искривление позвоночника. Более 30,5% обследованных оказались с недостаточным уровнем адаптационных возможностей сердечно-сосудистой системы, согласно низкой или ниже среднего оценке Индекса Руфье.

Таблица 3

Количество студентов II курса, выполнивших нормативы Государственной программы по физическому воспитанию для вузов

Виды испытаний	Пол	Студенты ($n_{\text{юн}} = 378$) ($n_{\text{дев}} = 338$)	%
Бег 100 м, с	юн	242	64,1
	дев	174	51,5
Бег 1000 м, мин.	юн	230	60,8
	дев	164	48,4
Прыжки в длину с места, см	юн	131	34,6
	дев	108	31,8
Подтягивание, раз	юн	274	72,5
Пресс, раз/мин.	дев	238	70,3
Бег 30 м, с	юн	257	68,1
	дев	187	55,4
Метание гранаты, м	юн	144	38,2
	дев	88	26,1

Использование экспресс оценки уровня здоровья по Г.Л. Апанасенко (2000) позволило осуществить объективный контроль развития функциональных качеств, индивидуализировать оздоровительный и образовательный процесс по физическому воспитанию студентов. При оценке результативности выполнения тестов – уровень здоровья студентов оценивался по пятибалльной шкале, от низкого уровня до высокого. 36,8% испытуемых имели уровень здоровья ниже среднего (2 балла) и лишь 4,1% студентов показали высокий уровень здоровья (5 баллов).

Сопоставление результатов мониторинга функционального состояния и физической подготовленности студентов АГТУ с результатами тестирования студентов других вузов Астрахани показало, что искомые факторы находятся в пределах «нормы» в минимальных величинах. Средний интервал величин составлял до $\pm 1,5\sigma$, что позволило сравнить показатели одного и того же возраста. По некоторым из тестов (подтягивание, прыжки в длину с разбега, с места, 12-минутный бег), границы интервалов находились в пределах от $\pm 0,5 \sigma$ и до $\pm 1\sigma$. При сравнении показателей функционального состояния, физического развития и физической подготовленности выявлено, что студенты АГТУ не имеют ярко выраженных отличий от сверстников из других астраханских вузов. Физическая подготовленность студентов во всех учебных заведениях практически одинакова. Тем не менее существует статистическая тенденция ухудшения здоровья и физического состояния студентов в процессе обучения профессии. Здоровье студентов в настоящее время является предметом пристального внимания, поскольку в силу разных причин в РФ сегодня на каждую тысячу обследованных студентов приходится восемьсот человек больных [5, 10].

Таблица 4

Количество студентов III курса, выполнивших нормативы Государственной программы по физическому воспитанию для вузов

Виды испытаний	Пол	Студенты ($n_{\text{юн}}=371$) ($n_{\text{дев}}=346$)	%
Бег 100 м, с	юн	237	63,8
	дев	157	45,4
Бег 1000 м, мин	юн	229	61,7
	дев	148	42,8

Виды испытаний	Пол	Студенты (п _{юн} =371) (п _{дев} =346)	%
Прыжки в длину с места, см	юн	125	33,8
	дев	102	29,4
Подтягивание, раз	юн	263	70,8
Пресс, раз/мин	дев	242	69,8
Бег 30 м, с	юн	261	70,4
	дев	191	55,2
Метание гранаты, м	юн	139	37,4
	дев	86	24,9

Таблица 5

Количество студентов IV курса, выполнивших нормативы Государственной программы по физическому воспитанию для вузов

Виды испытаний	Пол	Студенты (п _{юн} =381) (п _{дев} =351)	%
Бег 100 м, с	юн	232	60,9
	дев	150	42,7
Бег 1000 м, мин	юн	246	64,5
	дев	157	44,6
Прыжки в длину с места, см	юн	140	36,8
	дев	107	30,5
Подтягивание, раз	юн	268	70,3
Пресс, раз/мин	дев	248	70,7
Бег 30 м, с	юн	266	69,9
	дев	189	53,8
Метание гранаты, м	юн	148	38,8
	дев	89	25,3

В свою очередь, физическое развитие и физическая подготовленность характеризуются дисгармонией развития основных двигательных качеств и функциональных систем, от которых зависит формирование будущего специалиста. Формирование же здорового образа жизни, улучшение физической подготовки, предупреждение и устранение негативных воздействий среды требуют организации и проведения мониторинга состояния физического здоровья молодежи [7].

Литература

1. Агаджанян Н.А., Смирнов В.М. Нормальная физиология. – Изд-во МИА, 2009. – 520 с.
2. Анапасенко Г.Л. Валеология и фундаментальная наука // Валеология. – 2008. – № 3. – С. 4–15.
3. Баевский Р.М., Берсенева А.П., Максимов А.Л. Валеология и проблема самоконтроля здоровья в экологии человека. – МНИЦ ДВО РАН, 1996. – 90 с.
4. Бельский И.В. Модель специальной силовой подготовленности пауэрлифтеров // Теория и практика физической культуры. – 2000. – № 1. – С. 33–35
5. Давиденко Д.Н., Щедрин Ю.Н., Щеголев В.А. Здоровье и образ жизни студентов. – СПб.: СПбГУ ИТМО, 2005. – 124 с.
6. Ершова Н.Г. Методические аспекты психолого-педагогического сопровождения учебно-воспитательного процесса в период адаптации студентов к обучению в высшей школе // Теория и практика физической культуры. – 2000. – № 5. – С. 14–17.
7. Изаак С.И. Состояние физического развития и физической подготовленности молодого поколения России и их коррекция на основе технологии популяционного мониторинга: дис. ... д-ра пед. наук: СПб, 2006. – 344 с.
8. Карпман В.Л., Белоцерковский З.Б., Гудков И.А. Исследование физической работоспособности у спортсменов // М.: Физкультура и спорт. – 1974. – 95 с.
9. Купер К. 12-минутный тест для определения физической работоспособности. – 1989.
10. Максимова Т.М. Современное состояние, тенденции и перспективные оценки здоровья населения. – М.: ПЕРСЕ, 2002. – 192 с.
11. Поляков С.Д., Хрущев С.В., Корнеева И.Т. Мониторинг и коррекция физического здоровья школьников: метод. пособие / С.Д. Поляков, С.В. Хрущев, И.Т. Корнеева [и др.]. – М.: Айрис-пресс, 2006. – 96 с.

12. Савельев Б.П. Общая физическая работоспособность по тесту PWC-170 у здоровых детей и подростков // В кн. Физиология роста и развития детей и подростков / под ред. А.А. Баранова, Л.А. Щеплягиной. – М., 2000. – С. 397–402.

13. Ушаков А.А. Экспресс-диагностика и дифференцированная оценка состояния здоровья и трудоспособности человека в условиях диспансеризации и страховой медицины // Успехи современного естествознания. – 2007. – № 8. – 66 с.

УДК 796.011.1-057.87

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПРИКЛАДНАЯ ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК ЧАСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Г.А. Кузнецова, В.В. Карюк

*Астраханский государственный технический университет,
Астрахань*

Основным стимулом для развития личности является удовлетворение социально-биологических потребностей человека, среди которых лидируют потребности в творчестве и самоутверждении личности. Наиболее доступный и демократичный путь для их реализации – занятия физической культурой.

В социальном плане отношение к физической культуре и спорту представляет интерес с трех точек зрения. Во-первых, спорт и физическая культура представляют социально-позитивные виды досуга, обеспечивающие активную социализацию молодежи и способные удовлетворить ее потребности в саморазвитии, в общении со сверстниками, в личном самоутверждении и уважении со стороны окружающих. Во-вторых, систематические занятия физической культурой и спортом являются признанными средствами укрепления здоровья, профилактики заболеваний. В-третьих, применение в учебных занятиях форм и методов профессионально-прикладной физической культуры положительно влияет на формирование будущего специалиста.

Ключевые слова: студенческая молодежь, физическая культура, профессионально-прикладная физическая культура, социальная структура студенческой молодежи.

The main incentive for development of the personality is the satisfaction of social and biological needs of the person among which needs for creativity and self-affirmation of the personality are in the lead. The most available and democratic way for their realization – occupation by physical culture.

In the social plan the relation to physical culture and sport is of interest from three points of view. First, sports and physical culture represent the social and positive types of leisure providing active socialization of youth and capable to satisfy her requirements for self-development, in communication with contemporaries, in personal self-affirmation and respect from people around. Secondly, systematic occupations by physical culture and sport are recognized means of strengthening of health, prevention of diseases. Thirdly, application in studies of forms and methods of professional and applied physical culture positively influences formation of future expert.

Key words: student's youth, physical culture, professional and applied physical culture, socially structure of student's youth.

Университетское студенчество представляет собой наибольшую часть учащейся молодежи. Оно являет собой зеркальное отражение социально-экономической структуры населения [7]. Термин «студент» латинского происхождения, в переводе на русский язык означает усердно работающий, занимающийся, т.е. овладевающий знаниями [2].

Физическая активность оказывает существенное влияние на организм человека, в особенности на развивающийся и формирующийся организм, и является необходимой для поддержания адекватного тонуса нервной системы и психоэмоционального состояния [1].

Идея профессионального профилирования физической культуры выдвигалась проф. В.В. Гориневским. Он указывал: «Среди рабочих немалое распространение имеет мнение, будто бы профессиональная физическая работа вполне может заменить рабочему физическую культуру».

ру. Это глубокое заблуждение. Физическая культура рабочего должна применяться к его профессии: башмачнику нужны одни упражнения, кузнецу – другие, почтальону – третьи, слесарю – четвертые и т. д. [4]. Поступить иначе – значит действовать по шаблону, не разбираться в требованиях организма и не считаться с профессиональными различиями в работе».

Профессионально-прикладная физическая культура есть часть социальной культуры и специфическая преобразовательная творческая деятельность, удовлетворяющая общественные и личностные потребности в развитии способностей, изучении, накоплении и распространении предметных и духовных ценностей в связи с подготовкой учащейся молодежи к учебной и предстоящей профессиональной деятельности [5, 6].

Объект ППФК – процесс производства и воспроизводства профессионального потенциала общества в связи с подготовкой учащейся молодежи к участию в профессиональной деятельности по созданию, преобразованию и потреблению материальных и духовных социальных ценностей.

Предметом ППФК является процесс формирования специфических аспектов физической культуры личности профессионала на основе совокупности профессиографических, психолого-педагогических, физиологических и дидактических основ прикладной физкультурной деятельности.

Главной специфической особенностью ППФК является прикладность, основанная на естественно-биологических предпосылках «переноса тренированности» и заключающаяся в формировании тех потребностей и способностей, освоении того общественного опыта и социальных ценностей, которые обладают наибольшей практической значимостью для личности, подготовки к труду и собственно эффективного труда [12].

Более полную характеристику ППФК можно получить при рассмотрении трех ее взаимосвязанных сторон: деятельностной, предметно-ценностной и результативной.

Деятельностная сторона ППФК представлена различными рациональными формами профессионально-прикладной физкультурной деятельности (ППФД). Включенные в состав ППФД и специально преобразованные в ней основные виды деятельности (игра, труд, учение и общение) и различные их производные в совокупности позволяют наилучшим образом сформировать комплекс потребностей, личностные и двигательные способности, характеризующие личность профессионала.

Предметно-ценностная сторона ППФК представлена совокупностью материальных и духовных ценностей, создаваемых и усваиваемых человеком в процессе профессионально-прикладной физкультурной деятельности. Материальные ценности ППФК составляют спортивные сооружения, инвентарь, медицинское обеспечение, информация, производственный и спортивный опыт.

Ценности духовные отражают характер и особенности усваиваемого личностью социального опыта: целесообразные виды и способы физкультурной деятельности; специальные знания, правила, принципы и методика использования прикладных упражнений; этические и эстетические аспекты межличностных отношений; формирование потребностей, мотивов, направленности личности, связанных с профессионально-физкультурной деятельностью [17].

Результативная сторона ППФК характеризуется совокупностью полученных социально ценных результатов и их преобразованием в обществе: наиболее значимыми результатами являются:

– разносторонность личности (на фоне развития разнообразных способностей – обеспечить оптимальный уровень подготовленности к различным видам трудовой деятельности в различных сферах общественной жизни);

– гармоничность развития личности (на основе максимального развития профессиональных способностей, создающих доминирующую направленность жизни и деятельности, сформировать единство личности с обществом и самим собой);

– физическое совершенство (оптимальное соотношение комплекса показателей профессионально-прикладной подготовленности, соответствующее специфике учебной и трудовой деятельности).

Поэтому главным результирующим показателем эффективности процесса ППФК служит личность профессионала; в данном случае термин «профессионал» характеризует личность, овладевшую ценностями ППФК и обладающую специфическим набором высокоразвитых потребностей, личностных и двигательных способностей, обеспечивающих успешность общесоциальной практики жизни и профессиональной деятельности [8]. При этом важнейшей

характеристикой категории «личность профессионала» является сформированность аксиологического, образовательного, потребностно-мотивационного и физического аспектов ее профессиональной физической культуры.

Совокупный процесс профессионально-прикладной физической культуры более эффективно и целенаправленно реализуется различными ее составными частями, удовлетворяющими определенный круг потребностей общества и личности [11].

В связи с изложенным, закономерна и **цель ППФК** – формирование личности профессионала, всесторонне подготовленного к практике профессионального образования и дальнейшей профессиональной деятельности.

Обозначенная цель конкретизируется в **задачах ППФК**:

1. Производство и преобразование ценностей ППФК, необходимых для всесторонней и гармонической подготовленности учащейся молодежи к учебной и профессиональной деятельности; научное и дидактическое обеспечение процесса ППФК.

2. Воспроизводство профессионального и культурного потенциала общества на основе обеспечения успешности процесса передачи общественного опыта за счет использования средств, форм и методов ППФК.

3. Формирование потребностно-мотивационной сферы личности в освоении, преобразовании и распространении ценностей ППФК; создании прочной базы профессионально-прикладных знаний по формированию доминирующей направленности личности на преимущества ППФК в профессиональном и общественном становлении.

В целом набор специфических функций определяется наличием свойств, потребности в прикладном физкультурном образовании (*образовательные*), оптимизации физического состояния (*оздоровительные*), полноценной профориентации и *проадаптации* учащейся молодежи.

Для сбора, отбора и анализа результатов исследования были использованы следующие **методы**: *теоретический анализ и обобщение данных научно-методической литературы; педагогические наблюдения; анкетный опрос, тестирование уровня физического развития и уровня двигательной подготовленности, тестирование уровня функционального состояния, показатели психофизиологических свойств и психомоторных способностей студентов; тестирование показателей профессионально важных качеств студентов (ПВК); педагогический эксперимент; методы математической статистики* [13].

Для сбора данных, в целях изучения поставленных перед нами задач, нами были использованы хорошо ранее изученные методы анкетного опроса, такие как: методика оценки уровня мотивации к спортивной деятельности; методика оценки психоэмоционального состояния; тест измерения ригидности; тест Русалова (структура темперамента); тест Спилберга-Ханина (показатели уровня тревожности), которые позволили выявить и определить на первом этапе педагогического эксперимента две группы из общего числа опрошенных: первая группа – группа «благополучных» и вторая группа – группа «риска» [10]. Анкеты и методики подсчета представлены в приложении.

Для сбора данных о физическом развитии и двигательной подготовленности студентов инженерного профиля нами были применены общепринятые тесты из научно-методических литературных источников: длина тела (см); масса тела (кг); окружность грудной клетки (см); жизненная емкость легких (мл); становая сила (кг); динамометрия (кг); бег 100м (с); подтягивание на высокой перекладине (раз); челночный бег 4×10м (с); бег 3000м (мин); удержание угла 90° в висе (с); поднимание туловища (1мин); прыжок в длину с места.

Тестирование уровня функционального состояния студентов:

Проба Штанге (с); проба Генче (с); тест Амосова; тест на быстроту восстановления пульса после нагрузки (КВП) [14]. Данные методики представлены в приложении.

Для выявления показателей психофизиологических и психомоторных способностей студентов нами были использованы следующие тесты:

Тест 1. Оценка точности параметров движения (дифференцировка мышечных усилий): прыжок в длину с места с 50% усилием от максимального; кистевая динамометрия с 50% приложением силы от максимального; воспроизведение 10-секундного бега на месте без зрительного контроля за временем.

Тест 2. Оценка двигательной координации студентов: прыжок в длину с места из исходного положения стоя спиной к направлению прыжка; прыжки через скакалку с двойным ее прокрутом в одном подскоке; тест на быстроту двигательной реакции (Родионов А.В.). Данные методики представлены в приложении.

Тест 3. Оценка точности реакции на движущийся объект (РДО).

Тестирование профессионально важных качеств студентов определялось с помощью измерений по методике Юхаша (оценка силовой выносливости); оценки общей работоспособности (степ-тест); статической выносливости мышц рук, спины и брюшного пресса: удержание груза весом 10 кг на вытянутых руках (с), (тест Е.Ф.Минина, 1991г.) и удержание угла 90° в висе на гимнастической стенке (с); оценки динамической выносливости мышц спины и брюшного пресса: из положения сидя, поднимание туловища за одну минуту; тестов, характеризующих дифференцировку мышечных усилий: на ручном динамометре воспроизвести нагрузку в 50% от максимального результата, выполнение 5 различных упражнений без зрительного контроля; определения точности пространственного восприятия: прыжки в длину с места по отрезкам с различным расстоянием друг от друга; оценки статического равновесия (проба Ромберга); оценки динамического равновесия (проба Яроцкого); теста на переключение внимания (корректирующая проба Ландольта); теста на избирательность и помехоустойчивость (тест Мюнстерберга); теста на распределение и переключение внимания (тест отыскания чисел). С помощью применения прибора ГОСТ определялась динамика развития психомоторных качеств студентов: статическая треморометрия, динамическая треморометрия, оценивалось время сенсомоторной реакции на свет и быстрота реагирования [15].

Педагогический эксперимент является основным методом, с помощью которого выявлялась эффективность применения специально подобранных средств и методов профессионально-прикладной физической культуры (педагогических воздействий), направленных на предупреждение и преодоление дезадаптации студентов, влияющей на уровень профессиональной подготовленности будущих специалистов [3].

При обработке данных, полученных в ходе экспериментального исследования, были использованы общепринятые стандартные приемы и методы статической обработки. Определялись средние значения параметров в каждой экспериментальной группе по всем изучаемым показателям (X); от среднего арифметического проводилась оценка среднего квадратического отклонения; для изучения взаимосвязи двух показателей рассчитывался коэффициент корреляции; достоверность считалась существенной при 1–5% уровне значимости ($P = 0,01–0,05$), что признается вполне высоким и надежным в исследованиях; значение коэффициента корреляции при различных уровнях значимости (P) и числах степеней свободы; стандартные значения критерия Стьюдента [16].

Одним из эффективных средств воздействия на профессиональную подготовленность обучающихся в высшей образовательной школе является активная и **мотивированная двигательная деятельность** [9].

Для определения роли занятий физическими упражнениями в реальной жизни и мотивации к спортивной деятельности нами был проведен опрос студентов первого курса института морских технологий, цель – изучение их отношения к физической культуре и спорта по четырем уровням.

Респондентам было предложено анонимно ответить на ряд предложенных вопросов, и в результате проведенного анкетирования и обработки данных были получены следующие результаты.

Таблица 1

Оценка уровня мотивации к спортивной деятельности студентов I курса ИМТ в начале учебного года

№	Уровни	Девушки		Юноши	
		Абс.	%	Абс.	%
1	Высокая	8	22,9	2	14,3
2	Положительное отношение	23	65,7	11	78,6
3	Низкая	4	11,4	1	7,1
4	Негативное отношение	–	–	–	–

Как видно из представленной данных табл. 1, заинтересованность обучающихся по специальности инженера морских технологий в начале учебного года в спортивной деятельности высокая. Особое внимание необходимо уделить тому, что как в первой, так и во второй группах не существует негативного отношения к занятиям физической культурой и спортом.

Положительное отношение к занятиям различных видов спортивной деятельности высоко, что свидетельствует о большом желании заниматься избранным каждому индивиду в отдельности видом спорта.

Оценка физического развития и двигательной подготовленности проводилась методом измерений и испытаний.

Таблица 2

Показатели физического развития и уровня двигательной подготовленности студентов I курса

№	Показатели	Осенний семестр	Весенний семестр
1	Длина тела (см)	177,0 ± 1,4	176,6 ± 1,6
2	Масса тела (кг)	67,3 ± 1,4	66,7 ± 0,9
3	Окружность грудной клетки (см)	87,1 ± 0,9	87,5 ± 0,8
4	Жизненная емкость легких (мл)	3607,1 ± 134,2	3611,8 ± 92,3
5	Становая сила (кг)	126,4 ± 8,1	114,1 ± 4,2
6	Динамометрия (кг) правая рука левая рука	46,2 ± 2,3	51,8 ± 1,4
		48,8 ± 2,0	47,3 ± 0,9
7	Бег 100 м (с)	13,9 ± 0,2	14,0 ± 0,1
8	Подтягивание	9,6 ± 0,6	10,1 ± 0,9
9	Челночный бег 4x10 м, (с)	10,80 ± 0,2	9,94 ± 0,1
10	Прыжок в длину с места (см)	228,9 ± 0,05	237,0 ± 0,02
11	Общая выносливость, бег 3000 м	16,03 ± 0,4	14,48 ± 0,1
12	Статическая выносливость, держание угла 90° в висе, (с)	5,52 ± 1,8	5,25 ± 1,1
13	Динамическая выносливость, поднимание туловища за 1 мин	32,3 ± 0,9	35,8 ± 1,3

Изучение профессионально важных качеств студентов первого курса ИМТ мы проводили с помощью специально подобранных, согласно предъявляемым требованиям к данной профессии (профессиограммы), тестов.

Таблица 3

Показатели профессионально важных качеств студентов I курса института морских технологий

№	Показатели		Осенний семестр	Весенний семестр	P
			X ± m		
Силовая выносливость (тест Юхаша)					
1	Количество повторений	1-е упражнение	44,1 ± 1,6	36,5 ± 1,3	<0,01
		2-е упражнение	28,7 ± 1,3	24,3 ± 1,0	<0,05
		3-е упражнение	47,3 ± 1,3	46,2 ± 1,5	>0,05
		4-е упражнение	39,5 ± 1,3	33,6 ± 2,1	<0,05
		5-е упражнение	23,6 ± 1,1	16,1 ± 2,7	<0,05
		6-е упражнение	22,3 ± 0,8	16,4 ± 1,4	<0,01
		Сумма всех повторений (Σ)	205,5 ± 1,2	173,1 ± 1,7	<0,01
Статическая выносливость мышц рук, спины и брюшного пресса					
2	Удержание груза 10 кг (с)		40,9 ± 1,3	37,9 ± 1,0	>0,05
	Держание угла 90° в висе (с)		5,25 ± 1,1	5,52 ± 1,8	>0,05
Динамическая выносливость мышц спины и брюшного пресса					
3	Поднимание туловища за 1 мин		29,8 ± 1,3	26,3 ± 0,9	<0,05
Дифференцировка мышечных усилий					
4	Силовая 50% max (кг)		11,2 ± 0,2	11,8 ± 1,3	>0,05
	Пространственная (см)		4,03 ± 0,3	5,56 ± 0,5	<0,05
Точность двигательных реакций					
5	Прыжки по отрезкам (см)		7,4 ± 0,7	10,8 ± 1,1	<0,05
Оценка статического равновесия					
6	Проба Ромберга на полу (с)		18,7 ± 1,8	8,99 ± 1,7	<0,01
Оценка динамического равновесия (проба Яроцкого)					
7	Активная вращательная проба (с)		49,3 ± 2,8	35,8 ± 4,9	<0,05
Тест на переключение внимания (корректирующая проба Ландольта)					
	продуктивность работы	1 минута	15,1 ± 0,7	12,6 ± 1,4	>0,05
		2 минута	14,2 ± 0,6	10,3 ± 0,9	<0,01
		3 минута	17,3 ± 0,7	12,8 ± 1,5	<0,01
		4 минута	10,9 ± 0,7	10,7 ± 1,1	>0,05
	Общее кол-во просмотренных знаков		57,5 ± 1,6	46,4 ± 4,3	<0,05
Кол-во допущенных ошибок		0,31 ± 0,08	0,57 ± 0,2	>0,05	
Тест Мюнстерберга (избирательность внимания и помехоустойчивость)					
9	Кол-во правильно найденных слов		21,59 ± 0,9	16,92 ± 1,8	<0,05
	Кол-во допущенных ошибок		0,37 ± 0,08	0,64 ± 0,08	<0,05

Как сказано выше, в данной выборке отмечен заметный прирост всех результатов у студентов I курса по отношению к данным, показанным этой же группой в конце первого учебного года.

Наиболее высокий уровень достоверности различий обнаружен при сопоставлении показателей общей работоспособности ($p < 0,05$), силовой выносливости ($p < 0,01$) и точности двигательных реакций ($p < 0,05$). Темпы прироста по данным испытаниям в динамике эксперимента составили, соответственно, 4%; 3,6% и 34,4%.

По остальным показателям в группе также зарегистрировано улучшение средних результатов, а именно: статической выносливости на 1,2%, динамической выносливости на 4,9%, двигательной координации на 3,4%, силовой и пространственной дифференцировки мышечных усилий на 6,9% и 7,8%, но все эти изменения статистически не достоверны ($p > 0,05$).

При этом особо следует отметить повышение коэффициента силовой дифференцировки на 23,7%, что подтверждается увеличением среднего уровня дифференцирования всей выборки до нормальных значений.

Выводы. В России среднестатистический студент занимается спортом около 0,6 ч в день, а регулярные занятия спортом, охватывающие не менее одного часа в день, характерны для четверти студентов.

Отношение к спортивным занятиям обусловлено двумя факторами: во-первых, наличием социально-экономических и технических условий для таких занятий и, во-вторых, личностными установками, ориентациями.

Тяга молодежи к занятиям спортом и физической культурой общеизвестна. Занимаются спортом регулярно 22%, эпизодически – 46%, не занимаются, но хотели бы – 17%, не занимаются и не хотят – 15% (около 5 млн чел.).

Условия для вовлечения студенческой молодежи в физкультурно-спортивную жизнь нельзя назвать удовлетворительными. Уменьшение бюджетного финансирования образовательных учреждений в последние годы привело к ухудшению состояния учебно-спортивной базы, слабому обеспечению учебно-тренировочных занятий, спортивным инвентарем и оборудованием, что, безусловно, отражается на организации и качестве занятий физической культурой. На протяжении последних 10 лет обеспеченность процесса физического воспитания учащейся молодежи спортивными залами остается низкой – от 0,6% в общеобразовательных учреждениях до 2,5% в вузах.

Экспериментальная проверка эффективности воздействия занятий профессионально-прикладной физической культурой на профессиональное развитие личности студентов свидетельствует о значительном повышении уровня психофизической готовности к будущему профессиональному обучению.

Литература

1. Акчурина Б.Г. Проблемы организации деятельности высшей школы по формированию физического здоровья студентов: дис. ... канд. социол. наук – Уфа, 1996. – 132 с.
2. Асеев В.Г. Личность и значимость побуждений – М.: Психология, 1993. – С. 15–31.
3. Ахматов Р.А. Формирование общей и профессиональной физической культуры в системе профессионально-технического обучения: автореф. дис. ... канд. пед. наук – Майкоп, 1994. – 23 с.
4. Батаршев А.В. Диагностика профессионально важных качеств – СПб.: Питер, 2007. – С. 8–16; 44–50.
5. Бобылев Ю.П. Экспериментальное обоснование ППФП будущих специалистов конструкторского профиля: автореф. дис. ... канд. пед. наук. – М., 1974 – 21 с.
6. Брагина В.Д. Представления о профессии и самооценка профессионально важных качеств учащейся молодежи // Вопросы психологии. – 1976. – № 2. – С. 146–250.
7. Буров А.Э. Моделирование развития профессиональных компетенций будущих специалистов инженерного профиля в процессе занятий профессиональной физической культурой // Совершенствование подготовки кадров в области физической культуры и спорта в условиях модернизации профессионального образования: тез. VI Всерос. науч.-практ. конф. – М.: Физическая культура. – 2008. – С. 234–237.
8. Виленский М.Я. Закономерности изменения профессиональной работоспособности студентов в условиях оптимизации режима труда, быта, отдыха и двигательной активности / М.Я. Виленский, Б.Н. Минаев // ТиПФК. – 1976. – № 7. – С. 36–38.

9. *Гилинский Я.И.* Стадии социализации индивида // Человек и общество. – 1971. – Вып. IX. – С. 44–55.

10. *Егорычев А.О.* Психолого-педагогические основы профессионально-прикладной физической подготовки студентов: монограф. – М.: Изд-во «Нефть и газ» РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, 2003 – С. 8–9.

11. *Егорычев О.А.* Теоретические основы педагогической технологии управления психофизической подготовкой студентов к профессиональной деятельности // Актуальные проблемы профессионально-прикладной физической подготовки. – 2010. – № 1 (1). – С. 15–17.

12. *Ерохина О.А.* Коррекционная направленность профессиональной физической культуры студентов морских специальностей, относящихся к группе социального риска: дис. ... канд. пед. наук. – Ярославль, 2010. – 186 с.

13. *Кабачков В.А.* О поэтапном формировании профессионально важных качеств инженеров-судостроителей: тез. докл. науч.-метод. конф. / В.А. Кабачков, А.Ф. Рожновский – М., 1986. – С. 56–58.

14. *Кабачков В.А.* Профессиональная физическая культура в системе непрерывного образования молодежи: науч.-метод. пособие / В.А. Кабачков, С.А. Полиевский, А.Э. Буров – М.: Советский спорт, 2010. – С. 17–23.

15. *Полиевский С.А.* Стимуляция двигательной активности: монограф. – М.: Физическая культура, 2006. – С. 36–45.

16. *Сапов И.А.* Состояние функций организма и работоспособность моряков / И.А. Сапов, А.С. Солодков. – Л.: Медицина, 1980.

17. *Тимушкин А.В.* Физическая культура и здоровье: учеб. пособие / А.В. Тимушкин, Н.Н. Чесноков, С.С. Чернов – М.: СпортАкадемПресс, 2003. – С. 43–61.

УДК 37:33

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГРАМОТНОСТИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

З.Т. Майбасова

*Башкирский государственный педагогический университет им. М. Акмуллы,
Уфа*

Обоснована проблема необходимости формирования экономической грамотности в школе, приведены возможные способы реализации экономического воспитания.

Ключевые слова: экономическая грамотность, необходимость формирования экономической грамотности в школе, межпредметные связи, интегрированные и бинарные уроки.

The problem of necessary rising of economic literacy level at school was detected. The possible ways of economic upbringing realization were enumerated.

Key words: economic literacy, necessary rising of economic literacy level at school, intersubject connections, integrated and binary lessons.

Социально-гуманитарное знание насыщено различными проблемами как теоретическими, так и практическими, так как в это знание входит большое количество наук, которое составляет некую целостность и может быть дифференцировано в зависимости от предмета и методов исследования на отдельные виды. Существуют различные классификации этих социальных наук. Согласно одной из них, общественные науки (как и иные) в зависимости от их связи с практикой делятся на фундаментальные и прикладные. Первые выясняют объективные законы окружающего мира, а вторые решают проблемы применения этих законов для решения практических задач в производственной и социальной областях. Но граница между этими группами наук условна и

подвижна [1]. К примеру, такая фундаментальная наука, как экономика, включает в себя следующие прикладные дисциплины: экономика предприятия, финансы и кредит, налоги и налогообложение, статистика, бухгалтерский учет, математические методы в экономике и др., и в современных условиях люди должны знать суть каждой из этих наук для того, чтобы свободно ориентироваться в нынешних рыночных условиях. Неграмотность же населения в социально-экономической области создают проблемы не только для жизнедеятельности отдельного человека, но государства в целом.

Современные социально-гуманитарные науки призваны решать социально-экономические задачи и проблемы государства, в том числе проблему повышения экономической грамотности населения. Данная проблема характеризуется недостаточной просвещенностью граждан в финансовых вопросах, в вопросах кредитования, в неумении планирования семейного бюджета, что приводит к недоверию к государственным программам (например, поддержки молодежи, материнства, предпринимательства и т.п.), нерациональному использованию денежных средств, низкому уровню качества жизни и др. Этим вопросы актуальны как на государственном, так и на международном уровне. Повышение экономической грамотности – задача сложная и требует существенных затрат как финансовых, так и временных.

Как говорил еще Адам Смит, «Человек экономический» – это человек, ориентированный на свою самореализацию, как субъекта созидания, в расчете на адекватное вознаграждение. Соответственно он способен прогнозировать, ориентироваться в рыночной конъюнктуре и максимально эффективно использовать свой творческий потенциал в процессе созидания ценностей, пользующихся спросом [2].

Таким образом, экономически грамотное население способствует развитию экономики государства, высокий уровень благосостояния населения позволяет снизить социальную напряженность. Повышение финансовой грамотности способствует росту качества финансовых услуг, позволяет расширить возможности граждан более эффективно использовать финансовые услуги. Данный процесс сокращает уязвимость перед финансовыми кризисами, а также ведет к постепенному снижению рисков излишней личной задолженности граждан по потребительским кредитам, уменьшению рисков мошенничества со стороны недобросовестных участников рынка, являясь важным фактором защиты потребителей финансовых услуг [3]. Именно поэтому в различных странах отдельные общественные и частные организации начали проявлять инициативу, оказывая помощь гражданам в управлении личными финансами и информируя о тех или иных финансовых продуктах и услугах. Эта инициатива постепенно развивается до уровня национальных программ и стратегий, а также наднациональных инициатив ЕС, Всемирного банка, ОЭСР и других международных организаций [3]. В настоящее время во многих как развитых, так и развивающихся государствах активно реализуются национальные программы финансового образования.

В 2009 г. в России была принята Концепция «Национальной программы повышения финансовой грамотности населения Российской Федерации», впоследствии были разработаны и приняты различные молодежные и школьные программы повышения финансовой грамотности, эффект от которых ожидается в ближайшее время.

Заложить основы экономических знаний подрастающему поколению способствуют уроки экономики, которые не так давно включены в школьное образование. Несмотря на то, что в российском образовании дисциплина «Экономика» существует уже более десяти лет, остаются достаточное количество нерешенных проблем ее преподавания, помимо этого появляются все новые и новые задачи, требующие быстрого решения.

Являясь одной из составляющих образования, школа должна быть нацелена на воспитание у школьников экономической компетенции. Нельзя не согласиться с тем, что изучение экономики (и финансов) нужно начинать уже в дошкольном и школьном возрасте, что увеличивает вероятность того, что молодежь и уже взрослое население будет наиболее экономически грамотными. В разных регионах нашей страны существует практика преподавания основ экономики у дошкольников и школьников младшего звена, так как основы финансовой грамотности, наряду с родным языком и математикой, – это те знания, которые каждый обучающийся будет использовать в своей повседневной жизни вне зависимости от своей дальнейшей профессиональной ориентации. Кроме того, результаты реализации зарубежных образовательных программ свидетельствуют о том, что дети становятся катализатором повышения финансовой грамотности своих ро-

дителей. Воспитывая сейчас грамотное и компетентное поколение, можно сказать, что это будет являться залогом будущего страны. Однако школьное образование медленно включается в современные тенденции развития, так как требуются дополнительные затраты не только на обучение детей, но и учителей. И это несмотря на то, что в некоторых школах организовываются дни финансовой грамотности, проводятся курсы, факультативы. Данная проблема должна решаться на общегосударственном уровне.

На сегодняшний день предполагается, что экономическое образование может осуществляться на протяжении всех лет обучения в школе, а также в различных формах. Знакомство с экономической наукой может осуществляться на первой ступени в 1–6 классах в качестве факультативов и в рамках других предметов, так как экономика смежная наука и тесно переплетается со всеми сферами жизнедеятельности. Для детей начальной школы акцент делается на отдельных элементарных понятиях, изложение которых ведется образно, эмоционально, в увлекательной игровой форме. Здесь можно активно использовать сказки. Следующая ступень – это общее экономическое образование (5–11-е классы), которое включается в базисный учебный план всех школ экономического и финансового профиля, либо обучение основам предпринимательства. В среднем школьном звене (5–8-е классы) формируется общенаучное представление об экономической науке, основанное на эмоциональном восприятии материала. На данном этапе важно учитывать психологические особенности подросткового возраста: преподавание экономики осуществляется через самоутверждение ребенка. В 9–10-х классах осуществляется предпрофильная подготовка, знакомство с основополагающими концепциями экономики, а в 11 классе – предпрофессиональная специализация. Третья ступень является обязательной в средних специальных образовательных учреждениях (лицеях, коллежах и т.д.). В непрофильных средних общеобразовательных школах экономика изучается в 10–11-х классах, либо может быть введена как факультатив. Однако, к сожалению, в большинстве современных школ экономика изучается только в рамках социально-гуманитарных дисциплин (например, отдельная глава в курсе обществознания), что, несомненно, усложняет процесс формирования экономической грамотности населения.

К.В. Главатских все проблемы, связанные с преподаванием экономики в школе, предлагает подразделить на следующие группы:

- проблемы с программами курсов экономики, читаемых в школе;
- проблемы с преподаванием (деятельностью педагога);
- проблемы с восприятием школьниками экономики как школьного предмета;
- проблемы взаимодействия школы и вуза;
- проблемы материального обеспечения преподавания экономики в школе;
- проблемы кадрового обеспечения экономического образования и др. [4].

Данный перечень можно дополнить следующей проблемой: каждая ступень школьного экономического образования предполагает свой набор методов, средств и технологий обучения. Однако многие учителя-практики не используют различные методы и технологии в системе, пользуясь только отдельными ее элементами, что приводит к одностороннему рассмотрению экономики. Экономика – многогранная наука и тесно переплетается с жизнедеятельностью каждого человека. Поэтому при преподавании экономических дисциплин важно использовать межпредметные связи, которые способствуют разностороннему рассмотрению экономических явлений и их связи с жизнью. Например, развитие торговых отношений России можно рассмотреть с позиции трех наук: истории, художественной литературы, экономики. История рассказывает о событиях, приводит факты и причинно-следственные связи возникновения торговли; художественная литература отражает влияние возникающих торговых отношений на жизнедеятельность населения; экономика объясняет сущность развития торговых отношений, анализирует их влияние на развитие государства в целом и население в частности.

Новые образовательные стандарты требуют уделять особое внимание на межпредметные связи, которые могут реализовываться посредством проведения интегрированных и бинарных уроков, деловых игр, научно-практических конференциях, общешкольных мероприятиях. При этом стоит отметить, что интегрированные и бинарные уроки эффективны при участии нескольких учителей. Межпредметные связи призваны решить ряд задач: разностороннее рассмотрение дисциплины, развитие у обучающихся критического мышления, логики, поиска проблемы и нахождения путей ее решения, поиска причинно-следственных связей, рассмотрения явлений в системе и др.

Одна из интересных межпредметных связей наблюдается в экономике и художественной литературе. В художественной литературе ярко отражены многие экономические процессы на бытовом уровне, наблюдаются влияния того или иного решения или явления на жизнь конкретной семьи, конкретного человека. Различные изменения в государственном аппарате, в социальной сфере, в экономике прослеживаются в художественных произведениях того или иного времени. Произведения художественной литературы позволяют обучающимся не только узнать о том или ином историческом событии, но и проследить влияние определенных экономических явлений на быт, например, простого крестьянина или последствия принятых им экономически важных решений. С помощью примеров из художественной литературы можно показать школьнику связь экономики с жизнью, заинтересовать обучающихся столь необычным способом изучения художественных произведений. В качестве примера можно взять произведение И. Ильфа и Е. Петрова «Двенадцать стульев», по сути, комедийный сюжет, но в то же время он полон экономических примеров: прослеживается предпринимательская деятельность, партнерские отношения, на ярких примерах показаны практически все функции денег и т.д., также отрывки произведения можно использовать их в качестве отдельных заданий в процессе обучения. Это лишь один из многих примеров соприкосновения экономики с художественной литературой, который может заинтересовать обучающихся и интересным сюжетом, и бытовым примером экономической жизни. В итоге при правильном подходе учителя к интегрированным урокам и в целом приобщении школьников к художественной литературе мы можем получить решение двух важных проблем: во-первых, проблему «нечитающей молодежи», во-вторых, у школьников в какой-то степени должен проявиться интерес к экономике.

В заключение необходимо отметить, что современный учитель – это творчески развивающаяся личность, способная своевременно реагировать на изменения в экономике и обществе, способный преподнести новую информацию школьникам, давая возможность обучающимся свободно адаптироваться в обществе, усвоить ими экономические знания, применяя при этом образовательные технологии в системе и разрабатывая собственные новые методы, приемы и средства обучения, которые заинтересуют ребенка и заложат в нем основы экономической грамотности.

Таким образом, экономическая грамотность – это характеристика образования, формируемая в процессе всей учебной деятельности. Формирование экономической грамотности учащихся рассматривается как цель и результат эффективности данного процесса, осуществляемого в определенных условиях и с помощью педагогических средств воздействия.

Литература

1. Социально-гуманитарное образование в России: Современное состояние, проблемы, тенденции развития. *Философия науки* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://filnauk.ru> (Дата обращения 21.01.2014 г.)
2. *Коваленко Ю.А.* Значение экономической грамотности в современном обществе// *Экономические науки* раздела. Научные статьи модуля Каталог научных работ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://scientificstar.ru/load/8-1-0-145> (Дата обращения 19.01.2014г.)
3. Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации – М., 2009.
4. *Главатских К.В.* Проблемы экономического воспитания в образовательном процессе школы // *Вестн. Удмуртского ун-та.* – 2011. – Вып. 2. – Философия. Социология. Педагогика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vestnik.udsu.ru/2011/2011-032/vuu_11_032_19.pdf.

УДК 37.037.1(470)

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ СИСТЕМЫ ФИЗИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ В РОССИИ С ДРЕВНЕЙШИХ ВРЕМЕН ДО СОВРЕМЕННОСТИ

М.К. Никонова

*Камчатский государственный технический университет,
Петропавловск-Камчатский*

Проводится исследование исторического становления существующей в России системы физического воспитания на основе данных, отраженных в научной и специальной литературе.

Ключевые слова: физическая культура, физическое воспитание, обучение, спорт, здоровье.

On the basis of scientific and special literature data, the historical formation research of the physical training system of Russia is conducted.

Key words: physical education, physical training, teaching, sport, health.

Физическая культура – неотъемлемая часть общей культуры человека [4, 9, 30]. Физическая культура в стране имеет государственный статус, который подтверждается законодательными, нормативными документами. Уровень сформированности ее у граждан является показателем общей культуры, а также отражает благополучие и стабильность политической, экономической и социальной сфер страны. Основной ценностью данного вида культуры является здоровье человека [4, с.7]. Здоровье считается базисной характеристикой человеческой жизни [15, с. 15]. Здоровое население – сильная нация. Совершенствование физкультуры и спорта, развитие их материально-технической базы, пропаганда здорового образа жизни – приоритетные направления в развитии российского общества на ближайшие годы и физическое воспитание основной инструмент для реализации этих целей. Все это делает данный процесс актуальным в наши дни [9, 27, 28].

Физическое воспитание – педагогический процесс, развитие и совершенствование которого продолжается и сегодня. «Система физического воспитания – типичный для каждой общественной формации способ организации социальной практики физического воспитания, ее исходные основы (идейные, теоретико-методические, программно-нормативные), определяющие стороны, объединенные в целостную структуру» [26, с.263]. За многие столетия человечество узнало несколько таких систем: древнегреческую (включая спартанскую), древнеримскую, рыцарскую (Европа во времена феодализма), система физического воспитания стран Востока (восточная гимнастика и единоборства). Советская система, а впоследствии и российская, вобрала в себя многое, что было в истории других систем. Целью данной работы является исследование исторического становления существующей в России системы физического воспитания, на основе данных отраженных в научной и специальной литературе.

Воспитание, с позиции педагогики, это «деятельность по передаче новым поколениям общественно-исторического опыта, высокой морали, творческого отношения к действительности, научного мировоззрения, высокой культуры труда и поведения. В широком смысле воспитание – это многогранный процесс постоянного духовного обогащения и обновления. Абсолютной ценностью воспитания является ребенок, человек» [12, с. 8]. Понятие *физическое воспитание* распространенное в практике физической культуры определяется как «...органическая часть общего воспитания, социально-педагогический процесс, направленный на укрепление здоровья, гармонического развитие форм и функций организма человека, его физических способностей и качеств, на формирование и совершенствование двигательных навыков и умений, необходимых в быту и производственной деятельности, и в конечном итоге на достижение физического совершенства» [цит. по: 3] или «педагогический процесс, направленный на формирование физической культуры личности в результате педагогических воздействий и самовоспитания» [цит. по: 30, с. 433].

На протяжении многих эпох формирование в человеке определенных физических, психических качеств и свойств личности было одной из важнейших задач, будь это первобытная община или развитое государство. Современная российская система физического воспитания, имеет глубокие исторические корни. Она прошла, на протяжении многих веков, несколько этапов в своем становлении, обобщила опыт не одного поколения людей, среди которых были великие ученые и мыслители.

Зачатки системы физического воспитания в России можно проследить, начиная с 2–3 тысячелетия, в период первобытных родовых общин. В это время воспитание являлось делом каждого взрослого члена общины. Воспитание носило общественный характер, мероприятия касались всех без исключения. Подрастающее поколение должно было участвовать в различных возрастных инициациях с 14 лет. Община выступала как совокупный воспитатель. Выполнение различных упражнений, похожих на трудовые обязанности (охота, изготовление орудий труда) развивали в молодежи выносливость, сдержанность, волю, дисциплинированность. Важными моментами того времени стало воспитание в духе коллективизма, взаимопомощи, подчинение личных интересов интересам общины [7, с. 71]. Так продолжалось до тех пор, пока общество не изменило свой общественный строй.

К VI в. у восточных славян началось преобразование уклада жизни: зарождение имущественного и социального неравенства, постепенное дробление общин на семьи, сословия. Этот процесс стал определять общие цели, задачи воспитания и обучения подрастающих поколений. Воспитание детей и подростков полностью стало делом семейно-сословным. Первой воспитательницей была мать. Она воспитывала детей до семи лет. Затем девочки и мальчики воспитывались отдельно – на «мужской» и «женской» половинах до 14 лет.

При отсутствии письменности, обучение проходило на основе передаваемых из поколения в поколение произведениях фольклора. В устных преданиях широко отражалась окружающая человека действительность. Земля русичей, страдавшая от набегов кочевников, была полна сказаниями и преданиями о воинской славе. Идеал героя-богатыря присутствовал везде, поэтому инициации, проводившиеся знатью, были направлены не только на воспроизведение основных трудовых действий, но и на воинские умения, которые в свою очередь требовали огромной силы, ловкости и знаний о способах ведения боя. Общая направленность воспитания той эпохи была связана с образом мужчины крепкого телосложения, обладающего недюжинной силой и крепкими физическими данными: «...он брал сошку одной рукой, сошку из земли он повыдернул, из омишек земельку повытряхнул. Бросил сошку за Ракитов куст...» [цит. по: 14, с. 14]. До наших дней дошли летописи с описанием богатырских конкурсов, популярных в народных гуляниях и праздниках. Многие из них сейчас включены в современные программы по силовому экстриму: метание и перенос бревна, поднимание огромных валунов и т.д. В текстах былин, обращает на себя внимание описание поединков, где молодецкая удаль сочетается с навыками борьбы, метания, ударами кулаком. Упоминается также и об умениях играть в древнюю игру – шахматы. Правила сражения с оружием осваивали не только мужчины, но и женщины [7, с.73].

В этом историческом периоде физическое воспитание не было обособлено в системе общего воспитания, оно являлось общепринятым явлением культуры – традициями. Его орудиями были не специально изготовленные снаряды, а обычные инструменты труда: палки, топоры, пики, палицы, дубинки, дротики и т.п. Методы обучения передавались в общинах от поколения к поколению как накопленный опыт. В обиходе были легенды, предания. Дохристианский период характеризуется как период становления и формирования способов и средств устного предания, что послужило накоплению опыта для его последующей передачи.

Историческая веха становления Древней Руси как государства соотносится с периодом раннего феодализма. Феодальный способ производства ведет к образованию городов, те в свою очередь к образованию мелких княжеств во главе с князем. В большинстве случаев правящие князья находились в родстве, что было поводом к постепенному их объединению в княжества-государства. Все это происходило на фоне постоянных военных действий. Княжества воевали не только между собой. Территория, которую занимали русские поселения, была поводом для войн с кочевыми племенами и другими государствами, существовавшими и граничащими на тот исторический период. Сравнивая традиции в воспитании, и физическую подготовку в частности, с предыдущим эпохальным временем, историки отмечают, что подготовка юношей к взрослой жизни стала осуществляться более системно и приобрела форму военно-прикладной

подготовки [7, с. 74–76; 24, с. 94–99]. Становясь полноправными членами семьи, юноши в четырнадцать лет теперь были обязаны поступать в военный отряд для обучения. В дружину брались, как правило, статные, хорошо обученные молодые люди. Военной подготовкой руководил выбранный или назначенный на эту должность воевода. Для подготовки использовались специальные дома-гридницы. Весь процесс происходил, как правило, в походах или непосредственно в боевых действиях. На смену простому процессу обучения приемам ведения боя пришли систематизированные упражнения борьбы, кулачного боя, верховой езде, плаванию. Методы обучения воздействовали на тело и дух воина, формировали понятия чести, отваги и мужества. В «Слове о полку Игореве» автор так описывает слова Всеволода Святославовича о своих воинах: «...А мои – то куряне – опытные воины: под трубами повиты, под шлемами взлелеяны, с конца копья вскормлены, пути им ведомы, овраги им знаемы, луки у них натянуты, колчаны отворены, сабли изострены, сами скачут как серые волки в поле, ища себе чести, а князю славы...» [цит. по: 19, с. 262]. В сказаниях воспевались, в большинстве случаев, те качества героя, которые ранее были известны в древнегреческой культуре. Так, в летописи «Слово Даниила Заточника» автор говорит пожелания своему князю, суля ему черты исторических героев: «...Господи! Дай же князю нашему Самсонову силу, храбрость Александрову, разум Иосифа, мудрость Соломона, хитрость Давида...» [19, с. 343].

Важнейшим явлением, повлиявшим на уклад жизни русичей, была Византийская культура и распространение христианства. Принятие Русью религии принятой в большинстве стран западной Европы сделало равной ее с этими странами. Христианская церковь пропагандировала просвещение, направленное на смирение перед Богом, воспитание верности православному учению и церкви, любви к ближнему, трудолюбию, милосердию, т.е. шло через ценности православия. К середине XII в. на Руси была устойчивая система православного образования, предназначенная для всех сословий. Церковью осуждались народные формы физической культуры и на долгие лета они оставались без развития.

Особенной народной формой физического воспитания существующей на Руси со времен становления государства русского было казачество. Процесс воспитания молодого мужского населения, используемый этим сословием, вполне соответствует критериям прикладной физической подготовки. Это выражается наличием четко выраженной цели, системы упражнений, системы оценки. В основе методов обучения лежал эмпирический подход: пример, подражание, копирование, опыт [7, с. 81]. Эффективность обучения определялось во многом тем, что в данное военное сословие входили, как правило, вольные люди, несшие службу на границах государства. Казак рождался воином. С младенчества его приучали к будущей воинской службе. С трех лет мальчики уже управляли лошадей, а в пять лет принимали участие в детских военных играх. К девятнадцати годам юноша обязан был иметь породистого скакуна и полное вооружение, владеть высоким уровнем мастерства верховой езды, и умело владеть шашкой. И по сей день существует выражение «лихой как казак». Для воспитания мужества применялись такие способы, как борьба плетьюми, преодоление рек на лошадях, кулачные бои. В казачестве существовала система оценки: проводились смотры, слеты, походы, и система поощрения: отличившихся награждали ценными видами оружия, уздечками и т.д. изготовленными особым способом. Награжденные пользовались большим уважением. Совершенствование системы военно-физического воспитания в казачьих поселениях происходило и в дальнейшем, вместе с историческим развитием русского государства и по сей день казачество не утратило своей значимости. Так, камчатское казачество с целью воспитания молодежи регулярно устраивает летние военно-оздоровительные детские лагеря. В этот период дети активно включаются в начальную военную подготовку, знакомятся с традициями казачества, учатся верховой езде и правилам жизни в походных условиях.

Распространение государственных форм образования в России началось с середины XVII в., и первыми были учебные заведения, где преподавались естественные науки, в частности медицина, и военные школы. Главной направленностью образования в них было изучение основ филологии, математики, логики, естествознания. Занятия проводились по переведенным церковным книгам. Большую роль сыграла в то время книга «Гражданство обычаев детских», написанная в эпоху Возрождения гуманистом Эразмом Роттердамским в переводе Елифания Словинецкого. Книга была написана в духе западной культуры. В тексте этого произведения был обозначен подход к физическому воспитанию как к отдельному педагогическому направле-

нию [24, с. 101]. Впоследствии данный документ повлиял на развитие образования, многие пункты «Гражданства» были обязательными в программах обучения школ Нового времени.

На этот исторический период в России были распространены передовые мысли зарубежных ученых, которые рассматривали образование человека как фактор развития общества. Примером могут служить труды Яна Амоса Коменского. Педагогические идеи, предложенные в его трудах, легли в основу разрабатываемой позже российской системы физического воспитания (возрастная периодизация, дидактические принципы обучения и др.) [24, с. 112–122].

С конца XVII до середины XVIII вв. Россия находится в стадии реформ Петра I. В России возникает необходимость в создании заведений, где для государственной службы готовили бы высококвалифицированных, всесторонне развитые кадры. Для решения данной проблемы по указу государя открывается ряд государственных учреждений. Так, в 1701 г. была открыта Московская школа математических и навигационных наук. В 1703 г. открыта гражданская гимназия. В 1732 г. в Петербурге открылся Кадетский корпус. В этих заведениях физическая подготовка имела статус обязательной наряду с военно-прикладной.

Большой вклад в повышение роли физической подготовки в среде военных внес полководец А.В. Суворов, который уделял большое внимание в своей армии гигиене и закаливанию среди солдат. О благоприятном воздействии гигиены и закаливания на организм человека было известно еще со времен древней культуры. Система таких мероприятий, как обливание, обтирание снегом, регулярные банные процедуры, обязательный сон и др., введенная при этом полководце среди солдат как обязательная, способствовала созданию крепкой духом, боеспособной армии. В армии Суворова широко применялся в воспитании принцип направленности на личностные достоинства каждого – «от генерала до мушкетера» [цит. по: 21].

В XVIII–XIX вв. образование принадлежало только детям высших сословий. Основное население страны было безграмотным, что тормозило развитие производства. В связи с этим передовые мыслители того времени стали выступать с обращениями о распространении народных школ. В 1782 г. вышли в свет «Правила для учащихся народных училищ», а в 1783 г. вышла книга «О должностях человека и гражданина», в одной из глав которой содержались наставления, рекомендуемые «проявлять заботу о развитии детей и их здоровье». Книга была рекомендована к включению в образовательный процесс в народных школах и являлась пособием до 1819 г. [20].

Много известных русских просветителей этого времени высказывали различные предложения по созданию образовательной системы, где физическое воспитание было бы не только всесторонним, но и относилось бы в равной степени как к мальчикам, так и к девочкам (А.Ф. Бестужев, И.И. Бецкой, А.Н. Радищев). Высказывались также мнения, что образование должно быть доступным для всех слоев населения, и крестьянства в том числе (Н.И. Новиков, А.Н. Радищев, А.Я. Поленов) [7, с 91].

Однако все попытки обозначить физическое воспитание в то время как самостоятельный раздел в воспитании, а также сделать его частью общегосударственной системы воспитания оставались только на бумаге. Такая ситуация продолжалась до наступления в России «революционного периода».

Об актуальности физического воспитания, как составной части общего воспитания, высказывались многие мыслители и ученые. Много внимания уделялось в изданиях, публикуемых в то время. Большой вклад внесли русские ученые Н.И. Пирогов, в 1856 г. обратившийся к правительству с просьбой о внедрении в школах России научно-обоснованной системы физического воспитания; И.М. Сеченов, разработавший теорию утомления при физической работе; Н.Е. Введенский, считавший, что человеческий организм наделен огромными резервами, которые в жизни реализуются незначительно; И.П. Павлов, работавший над описанием механизмов двигательных умений и навыков. Его теория о ведущей роли условных рефлексов в обучении стала основополагающей в теории обучения движениям как один из ее методологических элементов. Позднее эту теорию развивали ученые П.К. Анохин, Н.А. Бернштейн, П.Я. Гальперин и др. [29, с. 8–10].

Одним из первых русских деятелей внесший значимый вклад в становление системы физического воспитания был К.Д. Ушинский. Им было научно обосновано, что смена умственного и физического труда делает первый эффективней. Физическое и эстетическое воспитание неразрывно, и поэтому физическое воспитание – важный элемент во всестороннем воспитании чело-

века. Русским просветителем Н.И. Новиковым вводится понятие «физическое воспитание». В своей работе «О всеобщей и последней цели воспитания и о частях его» он писал «...дети наши должны образованы быть, счастливыми людьми и полезными гражданами. При сем опыт и человеческая натура напоминают нам, что здоровье и крепкое сложение тела весьма споспешествуют нашему удовольствию и что в молодости лежит основание как здравия и крепости, так слабости и болезней тела. И так оказывается теперь первая главная часть воспитания, то есть попечение о теле, или должность родителей стараться о том» [цит. по: 18].

В России создание системы физического воспитания, прежде всего, связывают с именем П.Ф. Лесгафта. По специальности медик-хирург, он много в своих работах уделял основам физического воспитания: в 1881 г. по его инициативе были открыты курсы преподавателей гимнастики и фехтования для армии, с 1893 г. участвовал в работе Петербургского общества содействия физическому развитию. История свидетельствует, что в том же «.1983 году ученик П.Ф. Лесгафта, сын сибирского золотопромышленника И. М. Сибиряков подарил своему учителю большой дом в центре города и 200 тысяч рублей на создание самостоятельного научного центра. В кратчайшие сроки на эти средства была оборудована биологическая лаборатория, помещения, кабинеты, клиники, операционные и богатейшие музеи которой стали реальной базой для работы высшего учебного заведения по физическому воспитанию, за открытие которого активно боролось общество» [цит. по: 1]. В 1896 г. Лесгафт получил разрешение на открытие при Биологической лаборатории, Курсов воспитательниц и руководительниц физического образования. Позднее, на базе курсов в 1919 г. был создан Институт физического образования, которому присвоено его имя. Свою систему физического воспитания он изложил в труде «Руководство по физическому образованию детей школьного возраста». В данной книге изложены принципы физического воспитания и его научная обоснованность, предложена классификация физических упражнений, обозначена роль физического воспитания с умственным и эстетическим, отображена роль физической подготовки в трудовой, военной и повседневной жизни. Система физического воспитания П.Ф. Лесгафта была первой ступенью, первой попыткой в становлении общей системы физического воспитания. Повсеместное введение занятий по системе П.Ф. Лесгафта в царской России было не возможным, так как требовало специальной программы от правительства.

Но не только труды ученых стали «первым кирпичиком» в становлении физического воспитания как целостной системы. В 1896 г. были возрождены Олимпийские игры, которые призвали популяризовать занятия физическими упражнениями и видами спорта среди населения. Этому предшествовал возрастающий в мире интерес к занятиям спортом и системе спортивных соревнований античного мира. Спорт способствовал развитию физического воспитания, так как систематические тренировки благоприятно влияли на общее развитие занимающегося, укрепляли его здоровье. До возобновления олимпийской традиции в России спортсмены уже были известны среди интеллигенции. Их фамилии уже вписаны в историю российского спорта за вклад в развитие физкультурного движения. Это известный А.П. Лебедев, Н.А. Панин-Коломенкин, В.П. Крестьянсон, Ф.С. Никитенко и др. Хочется отметить, что занятия спортом были на уровне самостоятельных, коллективные были запрещены. Большинство спортсменов имели псевдонимы. Известен факт, что первый кабинет физического воспитания при неспециализированном вузе, появился первого ноября 1901 г. в Санкт-Петербургском университете. После выхода правительственного документа, в котором за университетами закреплялись их автономии, в высшей школе стали организовываться первые кабинеты физической культуры [22, 23]. В основном на занятиях использовались очень популярные в то время системы шведской, немецкой и сокольской гимнастики. С введением в учебный процесс уроков гимнастики стали очевидны проблемы, и главная из них это отсутствие подготовленных кадров и материальной базы.

Свою лепту в развитие физкультурного движения вносили не только сами спортсмены, но и создаваемые ими физкультурно-спортивные организации. К 1914 г. их в России было примерно 360 [7, с. 111]. Большое количество физкультурно-спортивных организаций объясняется началом развития многих видов спорта (тяжелая атлетика, французская борьба, конькобежный спорт, велосипедный спорт, академическая гребля, спортивное плавание, лыжный спорт, футбол, легкая атлетика, баскетбол, спортивная гимнастика, стрельба) в России и победами русских спортсменов на ряде Олимпийских игр. В свою очередь, это способствовало организации Российского олимпийского комитета в 1911 г. и сделало возможным официальное участие России в Олим-

пиадах. Все подобные организации в то время в сферу своей деятельности включали различные мероприятия: от проведения соревнований, праздников до обустройства площадок для спорта. Без участия меценатов в России спортивные общества не существовали бы. Ярким примером тому была семья Нобель. Так, на деньги одного из братьев был оборудован зал шведской гимнастики лучшими спортивными снарядами, созданного тогда Гимнастического института. Им были привлечены к организации, обучению и консультированию русских специалистов лучшие шведские учителя гимнастики.

Передовые взгляды на воспитание подрастающего поколения в России не могли не отразиться на педагогической системе. В период с 1910 по 1917 гг., т.е. до Великой Октябрьской революции, в России уже назрела ситуация, когда реформа в системе образования была жизненно важна. Особо четко это было высказано на съездах по вопросам образования. Наиболее значимым из них считается I Всероссийский съезд по вопросам народного образования (святки 1913–1914 гг.). Съезд обозначил наряду с главными проблемами (образовательное обучение должно быть всеобщим, школы должны иметь общеобразовательный характер, не допускать профессиональную направленность в обучении, преподавание должно быть сближено с жизнью и упрощено) мнение о том, что требуется также принять ряд мер в физическом воспитании и образовании [8]. Реформа, которую намечали в образовании в 1915 г. по итогам съезда, не состоялась ввиду определенных исторических событий, проходящих в России на тот момент, и вновь о ней заговорили уже после событий Февральской революции.

Как было отмечено ранее, первые шаги в становлении отечественного физического воспитания были предприняты в предшествующие два десятилетия до событий Великого Октября. В отечественной педагогике уже был накоплен некоторый опыт в физкультурном образовании для использования его в целях создания новой социалистической системы физического воспитания.

Социалистической России после революции предстояло решить множество проблем: обеспечить подъем производства, стабилизацию ситуации во внутренней и внешней политике, сформировать систему государственного устройства, ее социальную сферу. Проблеме всеобщего образования отводилось особое внимание, потому как решить все остальные вопросы с малограмотным населением было невозможно. Нельзя было также обеспечивать государственную безопасность с неподготовленной, ослабленной в физическом плане армией. В государстве новая политика в области образования осуществлялась на основе разработанных программ Всеобуча (1918–1920 гг.). В то время, когда начался процесс ликвидации безграмотности среди населения, уже существующие методики в физическом воспитании во многом отвергались, так как ранее они принадлежали к «буржуазному классу». Советскому государству требовался новый подход в образовании, который бы учитывал образ нового человека – человека строящего коммунизм. Система образования в Социалистической республике строилась на марксистско-ленинском учении и с позиций диалектического материализма. Право на образование стало гарантированным. В идеях коммунистического воспитания четко формулировались цели: высокая нравственность, трудолюбие, всестороннее развитие.

Однако в преподавании физических упражнений царил хаос. Отсутствие единой направленности в физическом воспитании неоднократно критиковалось руководством страны и в 1925 г. постановлением ЦИК РКП(б) «О задачах партии в области физической культуры» физическое воспитание более не рассматривалось как унифицированная подготовка. В данном документе обозначалось, что «...физическую культуру необходимо рассматривать не только с точки зрения физического воспитания и оздоровления, как одну из сторон культурной, хозяйственной и военной подготовки молодежи, но и как один из методов воспитания масс (поскольку физическая культура развивает волю, вырабатывает коллективные навыки, настойчивость, хладнокровие и другие ценные качества), как средство сплочения широких рабочих и крестьянских масс вокруг партийных, советских и профессиональных организаций» [цит. по 7, с. 153]. Данный документ обозначил пути решения по становлению государственной системы физической культуры и спорта на последующие десятилетия. В создание научно-методологической основы советской системы физического воспитания внесли свой вклад такие ученые и общественные деятели, как Н.А. Семашко (народный комиссар здравоохранения и председатель Высшего совета физической культуры при ВЦИК), В.В. Гориневский, Л.А. Орбели, А.Н. Крестовников, П.А. Рудик и др. Большое значение для просвещения в области физического образования сыграло создание в 1923 г. печатного издания «Физкультура и спорт», а в 1933 г. Центрального научно-

исследовательского института физической культуры. Над разработкой основ физической культуры советского общества работали ученые-исследователи из таких областей наук, как физиология, биомеханика, биохимия, анатомия, педагогика, социология, психология и др. Труды советских ученых приобрели огромный авторитет и признание на международных научных симпозиумах, конгрессах конференциях.

С самого начала становления советского государства система физического воспитания развивалась в нескольких направлениях: в школьном общеобразовательном (в виде организованных уроков физической культуры), среди учащейся и работающей молодежи (в виде организованных коллективов физической культуры) и спортивных организаций (в виде спортивных клубов). Наиболее важным, имеющим фундаментальное значение для здоровья нации, является физическое воспитание подрастающего поколения. Рассмотрим его более подробно.

После разработки в 1919 г. Всеобщем рекомендаций по содержанию занятий по физической культуре для детей и подростков появилось множество примерных программ в различных регионах страны, отличавшихся структурой и содержанием, но объединенных одной направленностью – военной. Как правило, основными элементами занятий были строевые упражнения, гимнастические элементы, некоторые подвижные и спортивные игры, прикладные военные умения и навыки.

В период двадцатых годов во многих школах уроки физического воспитания строились на основе разработанной программы (1923), авторами которой явились А.А. Зикмунд и А.И. Зикмунд «Схематическая программа физического воспитания и трудовых навыков в возрасте от 7 до 18 лет на основе пролетарской физкультуры». Программа строилась на основе учета четырех возрастных периодов, включала в себя основные двигательные умения в ходьбе, беге, прыжках, а также различные гимнастические упражнения с предметами и без, корректирующие и дыхательные упражнения, немалую часть отводили и на подвижные игры. Из трудовых навыков в программу включался ремесленный ручной труд [7, с. 180]

В 1927 г. Наркомпросом утверждаются первые обязательные школьные программы по физической культуре (1 и 2 ступень). В данных программах четко обозначаются ее разделы теоретически, практический, контрольный. Перечень двигательных умений и навыков для освоения учащимися значительно расширен за счет включения прикладных видов – метания, лазания, плавания, приемов защиты и нападения, занятия с отягощениями. Среди трудовых элементов практиковались естественные движения трудовой деятельности, такие как рубка, пиление, копанье и др. В программе давались четкие рекомендации по регламенту таких занятий. Большое значение сыграло в то время для включения в программу элементов спорта признание ряда спортивных элементов как «спортоупражнений».

Интеграция в школьный образовательный процесс разработанного комплекса ГТО в 1932 г. привела к новому витку совершенствования физического воспитания. Программа приобрела строго регламентированный объем требований для каждой школьной группы, который в свою очередь определял нормы в физических упражнениях, теоретических знаниях физкультурно-организационных и санитарно-гигиенических навыках, учебных нормативах. Важную роль имело структурирование урока на подготовительную, развивающую, обучающую и восстанавливающую части. Классифицировать физические упражнения предлагалось по их направленности, т.е. на общеподготовительные и прикладные, причем прикладным упражнениям уделялось большее внимание.

Основным моментом в программе была основа регулярного контроля над результатами. Разработанные критерии оценки охватывали все возрастные периоды и практически все двигательные умения и навыки, особенно по прикладным упражнениям.

В предвоенный и военный период школьная программа существенно изменилась. Вся система образования была подчинена допризывной подготовке. Физическая подготовка по количеству затрачиваемого времени в процентном отношении уступала прикладной. К прикладным навыкам добавлялись военные, медицинские, технические (связь). Для проведения занятий по военно-физической, начальной и допризывной военной подготовке физкультурные организации представляли свою материально-техническую базу бесплатно. Слияние процесса физического воспитания и военной подготовки было обусловлено необходимостью того времени и прекратилось с наступлением мира. В 1947 г. новая школьная программа по физической подготовке полностью строилась на основе комплекса ГТО, о чем говорилось в пояснительной записке к ней.

В послевоенные годы ввиду развития советского спорта на международной арене начинается спортизация всего процесса по физическому воспитанию. Программное содержание школьной дисциплины «физическая культура» дифференцируется на основное и дополнительное. Основной раздел базируется на элементах таких видов спорта, как легкая атлетика, гимнастика, лыжная подготовка, плавание, конькобежный спорт. Для мальчиков и девочек предусматривался различный подход в силовой подготовке и гимнастических упражнениях. В седьмом классе учащиеся обязаны были сдать нормы комплекса БГТО, а выпускники десятого класса выполнить требования первой ступени ГТО. Весь процесс физического воспитания был направлен на всестороннее физическое развитие.

С начала 70-х годов внимание к содержанию школьных программ снова изменяется. Актуальными становятся следующие задачи: 1) упрощение обучения двигательным действиям, 2) повышение влияния физической нагрузки на организм за счет увеличения моторной плотности занятий, 3) внедрение в процесс обучения знаниям разработки самостоятельных занятий школьников физической культурой. В этот исторический период приобретает значимость оздоровительный эффект занятий физическими упражнениями и спортом, совершенствуются методы и способы организации занятий по физическому воспитанию.

В 80-е годы в стране отмечается ухудшение в состоянии подрастающего поколения, и в этой связи вновь в программу по физическому воспитанию вносятся коррективы. В 1985/86 учебном году реализуется «Комплексная программа физического воспитания учащихся 1–11 классов общеобразовательной школы». Программа включала в себя четыре части:

- 1) физкультурно-оздоровительные мероприятия в режиме учебного и продленного дня;
- 2) уроки физической культуры;
- 3) внеклассные формы занятий физической культурой и спортом;
- 4) общешкольные физкультурно-массовые и спортивные мероприятия.

Центральное место в системе физического воспитания по-прежнему занимал урок физической культуры. Внеурочные и внешкольные мероприятия оздоровительного и профилактического характера также становились актуальными. Можно отметить, по личному опыту, что популярность утренней гимнастики, игровых пауз, «веселых» переменок, проводимых в режиме учебного дня была неоспоримой. Отмечалось также, что необходимым условием для успешной реализации всех форм физической культуры в школе являются совместные действия всех школьных структур и шефствующих организаций [7, с. 194].

В 90-е годы после распада СССР теперь уже в российском образовании начался, в очередной раз, процесс реконструирования. На научно-исследовательский подиум в сфере физического воспитания выносились различные точки зрения относительно того, каким должно быть физкультурное образование в школе. И снова встал вопрос о пересмотре существующих подходов в физическом воспитании в общеобразовательных школах.

В 1992 г. принимается новая, существенно отличающаяся от прежних, школьная программа «Физическое воспитание учащихся 1–11 классов с направленным развитием двигательных способностей» (авторы В.И. Лях, Г.Б. Мейкенсон). В данном нормативном документе уже отсутствовала привычная основа, комплекс ГТО. Основную часть урока теперь предлагалось дифференцировать на базовую и вариативную. В базовом компоненте закреплялись требования государственного образовательного стандарта, а в вариативном предусматривалось использование форм на усмотрения учителя и учащихся на базе одного вида спорта. Планирование осуществляется в таком случае самостоятельно по согласованию с директором. В программе также прилагались нормативные требования, определяющие уровни физической подготовленности и физической культуры учащихся, оканчивающих начальную, основную и среднюю школу [7, с. 197; 17, с. 146]. Структура такой программы должна была позволить более гибко использовать средства физической культуры имеющихся у школ условий с учетом их материально-технических ресурсов и региональных условий.

С 1996 г. в России наряду с единой программой по физической культуре начинают внедряться авторские (В.И. Лях, Л.Б. Кофман, Г.Б. Мейкенсон; Е.Н. Литвинов, М.Я. Виленский, Б.И. Туркунов) [17, с. 156]. Эти программы, заметно отличаются от предыдущих тем, что содержат в себе методические рекомендации по правильному их внедрению.

Тем не менее в практике физического воспитания по-прежнему наблюдалась негативная тенденция снижения показателей уровня здоровья у подрастающего поколения. Так, по опубли-

кованным данным 1999 г. «... около 30% детей начинающих учиться в школе имеют хронические нарушения здоровья, за период обучения их количество увеличивается до 85%...» [цит. по: 2, с. 31]. «Исследования также показали, что лишь 12–15% младших школьников имеют устойчивое здоровье, 20% отнесены по состоянию здоровья в первую группу здоровья» [11, с. 27]. В материалах всероссийской конференции «Актуальные проблемы физического воспитания школьников» (17–19 ноября 1999 г.) ведущими специалистами в области физической культуры (Ю.В. Менхин, М.Я. Виленский, В.И. Столяров и др.) были обозначены насущные проблемы в школьном физкультурном образовании, сложившиеся за последние два десятилетия, и причины, их вызвавшие. Вот некоторые из них:

1. Финансовая:

- 1) проблема финансирования (отсутствия государственной поддержки на должном уровне);
- 2) отсутствие доступного, качественного оборудования и инвентаря для технического обеспечения физического воспитания;
- 3) нерациональность распределения финансовых средств – принцип «всем поровну» и одинаково не соответствует современным условиям развития физической культуры;

2. Кадровая:

- 1) плохое обеспечение или полное отсутствие кадров, преданных идеям физического воспитания;
- 2) отсутствие контроля за качеством процесса переквалификации (второе высшее физкультурное образование);

3. Методическая:

- 1) составление программ без изучения основных тенденций развития физической культуры и спорта;
- 2) использование в практике уровня физической подготовленности, исходя из среднестатистических данных;
- 3) переход к следующему уровню подготовки по принципу от одной возрастной группы к другой [5, 10, 13, 16].

Учитывая сложившуюся проблемную ситуацию в целом на пороге XXI в., передовыми деятелями в области физической культуры были разработаны и предложены новые концептуальные подходы, способные, по их мнению, коренным образом изменить обстановку в лучшую сторону. Так, по мнению д.п.н., проф. М.Я. Виленского, в решении возникших проблем должно способствовать развитие идей системно-целостного, культурологического, аксиологического и личностно-деятельностного подходов. Системно-целостный подход должен выражаться, по его мнению, в рассмотрении физической культуры личности во взаимосвязи с другими элементами и системами образовательного процесса. Рассматривать ее также следует «как функционирующую систему, с иерархическим строением и различными уровнями» и как «динамическое единство прошлого, настоящего и будущего» [цит. по: 5, с. 14.]. Культурологический подход выделяет физическую культуру учащегося «как условие культурного развития личности, роста ее существенных сил и способностей, творческого потенциала и индивидуальности...» [там же]. Аксиологический подход должен служить ориентиром в поведении и деятельности, характеризовать оценку личностных тех или иных ценностей физической культуры, выступать как средство познания их полезности и значимости, удовлетворения потребности [там же]. Личностно-деятельностный подход способствует повышению роли индивидуального подхода к образованию в сфере физической культуры. Определяет необходимость активного включения каждого учащегося в деятельность по освоению ценностей физической культуры. Автор акцентирует «...в этом случае индивидуальность способна выступать источником нового познания и деятельности, отличается способностью к творчеству, к расширению границ социально-культурной практики и обогащению культуры, в ней интегрируется свобода, творчество, ответственность» [там же, с.15]. Процесс формирования физической культуры личности рассматривается в контексте педагогической стратегии, которая в свою очередь базируется на принципах:

- 1) социокультурной детерминации;
- 2) непрерывности и преемственности;
- 3) культурно- и природосообразности;
- 4) индивидуализации и дифференциации;
- 5) целостности;
- 6) открытости, вариативности и динамичности;
- 7) профессиональной направленности образовательного процесса.

Другим, не менее известным научным деятелем, д.ф.н., проф. В.И. Столяровым отмечено, что наряду с основным подходом в физкультурно-спортивной работе со школьниками должен внедряться второй подход, основанный на инновационных формах и методах физкультурной работы «обеспечивающие целостное гуманистическое воздействие на личность. Это способствует содействию преодолению разрыва между физическим и духовным развитием человека, формирование активной, творчески одаренной гармоничной личности, стремящейся к всестороннему совершенствованию и проявлению своих способностей и выдвигающей на передний план духовно-нравственные ценности в своем отношении к другим людям, к природе и к себе самой» [25, с. 22].

Физическое воспитание возникло как специфическая сфера общественной деятельности, обособленная от физического труда, около 80–8 тысяч лет назад и на каждом этапе развития общества имело свои особенности. В первобытном обществе физическое воспитание, существовавшее в форме физических упражнений, состязаний, испытаний, в большинстве случаев повторявших обыденный труд, было направлено на лучшую адаптацию подрастающих поколений к условиям жизни за счет развития силы, ловкости, выносливости.

В следующих общественных формациях физическое воспитание имело форму военно-прикладной подготовки юношей к гражданской и военной службе и охватывало господствующие классы. Все мероприятия, проводившиеся в системе воспитания тех лет, были подчинены необходимости подготовки мужчины-воина. Выделяются народные формы национальной борьбы, кулачных боев, национальные игры и забавы, связанные с двигательной деятельностью.

В период развития науки и становления педагогики как науки (Ф. Бекон, В. Ратке, Р. Декарт и др.) в России физическая подготовка появляется в виде простых мероприятий (игры) среди детей, включенных в общую систему образования на всех ее уровнях, но имеющая на каждом существенные отличия по своей направленности. Так, в народных школах она в основном была рекреативная – в виде активных игр на переменках, в гимназиях – обучающая, воспитывающая. В армии пропагандируются основы гигиены и закалывания. Прогрессивные взгляды на физическое воспитание отечественных мыслителей и деятелей отражаются незначительно.

Большое внимание к физическому статусу человека и роли его физической подготовки в России возникает во второй половине девятнадцатого века. Ряд российских ученых раскрывают сущность природы человеческих движений (Н.И. Пирогов, Н.Е. Введенский, И.П. Павлов, А.Н. Крестовников, П.К. Анохин и др.) и обосновывают значение физического воспитания в общем процессе воспитания (К.Д. Ушинский). В этот же исторический период, чуть позже, закладываются первые основы системы физического воспитания, основанные на научных исследованиях свойств организма человека (П.Ф. Лесгафт), появляются первые специализированные курсы по подготовке специалистов в области физического воспитания. Революционным шагом того времени стало также возрождение Олимпийских игр в Греции и влияние их на появление в России первых спортивных кружков при учебных заведениях.

Собственно становление физического воспитания как системы произошло во времена СССР (1919–1991 гг.). Начинаясь с уроков гимнастики, физическое воспитание, используя передовые разработки в области естественных наук (физиологии, медицины, механики и др.) с учетом педагогических учений, переросло в одну из самых эффективных, действенных систем воздействия на психофизическое развитие человека.

На современном этапе развития, в эпоху высоких компьютерных технологий, человек утрачивает способность к постоянной активной физической деятельности. В физическом воспитании стал актуальным личностно-деятельностный подход. Возвышается роль физической культуры личности и ее здорового образа жизни. Чтобы физкультурная деятельность личности была плодотворной необходимы условия, но до сих пор материально-техническая база на всех уровнях физического воспитания по-прежнему крайне бедна или отсутствует вовсе. Для снижения темпов этой тенденции руководством государства предприняты ряд мер. Одной из них является принятие федеральной целевой программы, направленной на организацию доступного активного отдыха и занятий спортом у населения.

Литература

1. Агеевец В.У. От курсов Лесгафта до академии физической культуры / В.У. Агеевец // Теория и практика физической культуры: электронный научный журнал. – 1996. – № 5 [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://lib.sportedu.ru/press/tpfk/1996N5/p2-12.htm> – Загл. с экрана.

2. *Боген М.М.* Система эффективного физического воспитания в школе [Текст] / М.М. Боген // Актуальные проблемы физического воспитания школьников: материалы Всероссийской научной конференции (17–19 ноября 1999 г.) п. Малаховка, Моск. обл., МГАФК. – С. 31–35
3. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://dic.cademic.ru.dic.nsf/bse/144657/> Физическое.– Загл. с экрана
4. *Виленский М.Я., Горшков А.Г.* Физическая культура и здоровый образ жизни студента: учеб. пособие / М.Я. Виленский, А.Г. Горшков. – М.: Гардарики, 2007. – 218 с.
5. *Виленский М.Я.* Методологические основы концепции содержания образовательной области «Физическая культура «на пороге XXI века / М.Я. Виленский // Актуальные проблемы физического воспитания школьников: материалы Всероссийской научной конференции (17–19 ноября 1999 г.) п. Малаховка, Моск. обл., МГАФК. – С. 14–19
6. *Виленский М.Я.* Проблема физической культуры учащихся общеобразовательной школы и ее понятийно-терминологический аппарат/ М.Я. Виленский // Актуальные проблемы физического воспитания школьников: материалы Всероссийской научной конференции (17–19 ноября 1999 г.) п. Малаховка, Моск. обл., МГАФК. – С. 44–50.
7. *Голощанов Б.Р.* История физической культуры и спорта: учеб. пособ. для студ. высш. учеб. завед. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 312 с.
8. *Евдошенко И.В.* Реформы в сфере народного образования / И.В. Евдошенко // Вестник Удмуртского университета: электронный научный журнал. – 2005. – № 6 [Электронный ресурс]. Систем. требования Adobe Acrobat Reader. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://vestnik.udsu.ru/2005/2005-06_1/vuu_05_061_05.pdf. – Загл. с экрана
9. *Евсеев Ю.И.* Физическая культура. Серия «Учебники, учебные пособия». – Ростов н/Д.: Феникс, 2003. – 384 с.
10. *Жестянных Л.В.* Физическая культура и спорт: современные проблемы и современные решения/ Л.В. Жестянных //Теория и практика физической культуры: электронный научный журнал. – 2000 г. – №3 [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://lib.sportedu.ru/press/tpfk/2000N3/p48.htm>.– Загл. с экрана.
11. *Жолдак В.И.* Валеологические основы физического воспитания молодежи в XXI веке / В.И. Жолдак //Актуальные проблемы физического воспитания школьников: материалы Всероссийской научной конференции (17–19 ноября 1999 г.) п. Малаховка, Моск. обл., МГАФК. – С. 25–31.
12. *Кукушкин В.С.* Общие основы педагогики: учебное пособие для студентов педагогических вузов. – М. – Ростов н/Д.: издательский центр «МарТ», 2006. – 224 с. (серия «Педагогическое образование»).
13. *Ланда Б.Х.* Основные направления повышения квалификации работников системы образования в области «Физическая культура» [текст] / Б.Х. Ланда // Актуальные проблемы физического воспитания школьников: материалы Всероссийской научной конференции (17–19 ноября 1999 г.) п. Малаховка, Моск. обл., МГАФК. – С. 101–102.
14. Литература. 7 класс. Учеб. – хрестоматия для общеобразоват. учреждений / авт.-сост. В.Я. Коровина. – 6-е изд. – М.: Просвещение, 1999. – 428 с.
15. *Митяева А.М.* Здоровьесберегающие педагогические технологии: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А.М. Митяева. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 192 с.
16. *Менхин Ю.В.* Актуальные проблемы физического воспитания школьников [Текст] / Ю.В. Менхин //Актуальные проблемы физического воспитания школьников: материалы Всероссийской научной конференции (17–19 ноября 1999 г.) п. Малаховка, Моск. обл., МГАФК. – С. 7–13.
17. Настольная книга учителя физической культуры / под ред. проф. Л.Б. Кофмана; авт.-сост. Г.И. Погодаев; предисл. В.В. Кузина, Н.Д. Никандарова. – М.: ФиС, 1998. – 496 с.
18. *Новиков Н.И.* О всеобщей и последней цели воспитания и о частях его // Н.И. Новиков Избранные сочинения // Российская виртуальная библиотека: XVIII век [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.rvb.ru/18vek/novikov/01text/03hist_philos/29.htm. – Загл. с экрана.
19. *Поньрко В.Н.* Повести и сказания Древней Руси / под ред. Д.С. Лихачева. – СПб.: ДИЛЯ, 2001. – 1152 с.

20. Российский гуманитарный энциклопедический словарь: В 3 т. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС: Филол. фак. С.-Петерб. гос. ун-та, 2002 [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/dict/rges/article/rg2/rg2-2320.htm>. – Загл. с экрана.
21. Румянцева С. Я русский, – какой восторг! // Проект Хронос: Всемирная история в Интернете. – 2005 №1 [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.hrono.ru/proekty/metafizik/fk110.html>. – Загл. с экрана.
22. Смирнов В.Н. Санкт-Петербургский университет и олимпийское движение в России / В.Н. Смирнов // Санкт-Петербургский университет. – 2008 [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://sport.phys.spbu.ru/index.php>. – Загл. с экрана.
23. Смирнов В.Н. Так победим! Кафедре физической культуре и спорта – 100 лет / В.Н. Смирнов // Санкт-Петербургский университет. – 2000. -№28 (3551) [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: http://sport.ru.ru/ist_f_k.htm. – Загл. с экрана.
24. Старикова Л.Д. История педагогики и философии образования: учебное пособие / Л.Д. Старикова. – Ростов н/Д.: Феникс, 2008. – 434 с.
25. Столяров В.И. Интегративная модель физкультурно-спортивной работы со школьниками / В.И. Столяров // Актуальные проблемы физического воспитания школьников: материалы Всероссийской научной конференции (17–19 ноября 1999 г.) п. Малаховка, Моск. обл., МГАФК. – С. 20–25.
26. Толковый словарь спортивных терминов. Около 7400 терминов / сост. Ф.П. Суслов, С.М. Вайцеховский. – М.: ФиС, 1993. – 352 с.
27. Федеральный закон Российской Федерации от 04.12.2007 г. № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации»/Российская газета. – 2007 [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2007/12/08/sportdoc.html>. – Загл с экрана.
28. Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на период 2006-2013 годы» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.sport-fcp.ru/html/t/default.xml?lang=ru>. – Загл. с экрана
29. Физиология мышечной деятельности: учеб. для ин-тов физ. культ. / под ред. Я.М. Коца. – М.: Физкультура и спорт, 1982. – 347 с.
30. Физическая культура студента. Учебник для студентов вузов / под общ. ред. В.И. Ильинича. – М.: Гардарики, 1999. – 448 с.

УДК 37:336(1-87)

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

С.И. Файзуллина

*Башкирский государственный педагогический университет им. М. Акмуллы,
Уфа*

Проведен краткий обзор международного опыта реализации программ по повышению уровня финансовой грамотности населения: программ отдельных стран, инициатив международных экономических организаций.

Ключевые слова: финансовая грамотность, необходимость повышения финансовой грамотности населения, программы повышения финансовой грамотности.

The short review of the international experience upon program realizing the financial literacy level rising of population was presented i.e. some countries programs, international economic organizations initiative.

Key words: financial literacy, the necessary financial literacy level rising of population, the program of financial literacy rising.

В настоящее время одной из актуальных направлений политики государства является формирование финансовой грамотности населения. В международной практике финансовую грамотность принято определять как способность физических лиц управлять своими финансами и принимать эффективные краткосрочные и долгосрочные финансовые решения [1, с. 3].

Президент ЗАО КБ «Ситибанк», глава Citi в России и странах СНГ Зденек Турек отметил, что повышение уровня финансовой грамотности станет ключом к финансовому благополучию граждан и повышению производительности труда, залогом здорового развития экономики государства в целом; это одно из важнейших условий построения новой глобальной экономики, которая будет защищена от угрозы финансового кризиса [2, с. 4]. Это в 2008 г. подтвердил А. Лусарди (Гарвардская бизнес-школа), результаты исследования которого показали, что в процессе создания собственного благосостояния первым и важным шагом становится финансовая грамотность:

– именно обладание базовыми финансовыми знаниями (инфляция, процентная ставка) и способность их использовать (например, произвести финансовые расчеты) позволяет заниматься финансовым планированием;

– пенсионное планирование является серьезной предпосылкой в формировании богатства: те, кто планировал финансы на будущее, имеет уровень благосостояния более чем в два раза выше по сравнению с теми, кто не занимался пенсионным планированием;

– чем более финансово образован молодой человек, тем больше вероятность того, что он займется пенсионным планированием [1, с. 12].

Следовательно, финансовая грамотность способствует как повышению общего уровня благосостояния гражданина, так и развитию экономики государства в целом.

Формирование финансовой грамотности стало приоритетной задачей как для стран с формирующейся экономикой, так и для развитых государств. Были разработаны национальные стратегии повышения финансового образования; организована поддержка проведения программ финансового просвещения центральными банками, органами финансового регулирования и казначейства этих государств; возникли различные площадки для координации деятельности государственных, некоммерческих и частных организаций финансового образования [1, с. 14].

Высокий интерес к теме личных финансов и финансовой грамотности находит свое отражение в государственных программах (например, в Европе действует более 180 программ повышения финансовой грамотности населения [1, с. 28]). Для реализации подобных программ были созданы специальные ведомства или организации, финансируемые государством:

– в США – Комиссия по финансовой грамотности и образованию (FLEC);

– в Великобритании – Управление по финансовым услугам (FSA);

– в Австралии – Служба финансовой информации (FIS);

– в Канаде – Служба защиты потребителей финансовых услуг (FCAC) и др. [2, с. 15].

В этих странах проводятся регулярные исследования, направленные, с одной стороны, на оценку уровня финансовой грамотности граждан, с другой стороны, на определение наиболее приоритетных задач развития финансовой грамотности, каналов распространения информации и ее характеристик. Деятели просвещения и эксперты активно обсуждают эффект от проведения той или иной программы по финансовому образованию. Успешными были признаны национальные программы, реализуемые в США, Великобритании, Германии и Австрии, а также в Болгарии, Словении и Польше [4].

Рассмотрим реализацию некоторых зарубежных программ финансового образования.

В 2003 г. правительство США создало «Комиссию по финансовой грамотности и образованию» и специализированный интернет-ресурс [1, с. 4]. В июле 2010 г. Конгресс США принял «Закон о защите прав потребителей» и создал Бюро по финансовой защите потребителей (Consumer Financial Protection Bureau (CFPB)) [1, с. 29], одной из задач которого стало содействие финансовому образованию. Наиболее популярной на федеральном уровне стала программа «Финансовая грамотность в США», цель которой – максимальное привлечение населения к обучению в области финансов, а также получение им практических знаний и навыков для принятия грамотных финансовых решений на протяжении всей жизни. Координирование и финансирование данной программы осуществлялось совместно с частным бизнесом. Примечателен тот момент, что формирование основ экономической грамотности в США начинается с пятилетнего возраста и продолжается до окончания общеобразовательных школ, что позволяет заложить молодежи все необходимые базовые знания и навыки в области финансов [3].

Во Франции распространена практика обязательного изучения экономики (где также закладываются основы финансовой грамотности), которое начинается в колледжах (их посещают дети от 11 до 15 лет). Глубже экономика изучается в старших классах лицеев (после 15 лет) в рамках предмета «Экономика и социальные науки» [3].

Одной из наиболее передовых государств в области финансовой грамотности стала Великобритания (в стране действуют около 500 программ национального или местного масштаба) [3]. Национальная программа по финансовой грамотности в Великобритании реализуется по семи приоритетным направлениям:

- молодые родители (New parents: Money Box);
- школы (Schools: Learning Money Matters молодые родители (New parents: Money Box);
- молодежь (Young Adults: Helping Young Adults Make Sense of Money);
- программа на рабочем месте (Workplace: Make the Most of Your Money);
- информирование потребителей (Consumer communications);
- интернет-инструменты (Online tools);
- финансовые советы (Money advice) [1, с. 29].

Целью «экономического образования» школьников в Великобритании является предоставление необходимых знаний и навыков как для приобщения к реальной жизни, так и организации бизнеса. В школах организованы мини-предприятия, которые финансируются Государственным банком, спонсорами и родителями. При обучении используются разнообразные формы организации труда: производственный кооператив, компания, школьная фабрика, магазин, кафе, биржа и пр. Опыт направлен не столько на зарабатывание денег, сколько на познание школьниками мира бизнеса и финансов. Такой предпринимательской деятельностью охвачены от 30 до 60% обучающихся [3].

Модель экономического образования в Швеции ориентирована на взаимосвязь экономики с окружающим миром [3]. Из североевропейских стран также в Финляндии принципиальным условием реализации финансового образования стало максимальное сближение экономических образовательных программ с жизнью, где целями образования и воспитания провозглашены индивидуальное развитие личности и подготовка к жизни в обществе, а особое внимание уделяется взаимодействию процесса обучения и бизнеса. Аналогичная методика реализуется и образовательной системой Германии [3].

В Италии наблюдается активность итальянского банка «Сберегательные кассы Ломбардии», который проводит для 14–15-летних школьников деловые экономические игры, имитирующие самые разнообразные ситуации. Участники таких игр учатся анализировать производственный механизм предприятия, бюджет, кредитование, конъюнктуру рынка, приобретают навыки планирования, инвестирования и пр. [3].

Польша стала примером того, как государство в лице Центрального банка выступило инициатором национальной программы повышения финансовой грамотности, которая построена через партнерство с бизнесом и общественным сектором [1, с. 47]. Национальный банк Польши контролирует и следит за наличием учебных и разъяснительных материалов в рекламных и маркетинговых программах финансовых компаний и банков; финансирует обучение журналистов, школьных учителей (которые потом обязаны провести соответствующее обучение в своей школе), создание обучающих методик, проведение дня сбережений и многое другое [3].

Казахстан принял программу повышения финансовой грамотности населения в 2007 г. Ее цель – предоставление гражданам базовых знаний в области использования различных финансовых инструментов [1, с. 52]. В опыте Республики Казахстан наиболее примечательным является широта охвата, общедоступность и в то же время централизованность Программы повышения финансовой грамотности населения [3]. Так, за 2007–2010 гг. во всех областных центрах были созданы и функционируют Информационно-образовательные центры для населения, работает бесплатная горячая линия. Выпущена обучающая компьютерная игра, которая позволяет участнику расширить свои финансовые знания в банковской, страховой, пенсионной сферах, а также на практике раскрывает принципы и механизмы биржевой торговли. В эфире телекомпании «Казахстан» организован выход обучающей программы «Азбука Капитала», направленной на обучение населения использованию различных финансовых инструментов. Создана обучающая литература, которая носит методический характер и распространяется в школах, вузах, библиотеках, образовательных центрах. Во всех

регионах страны проводятся бесплатные обучающие семинары, посвященные формированию минимального необходимого уровня финансовой грамотности [3].

Таким образом, существует довольно большой опыт зарубежных стран по формированию финансовой грамотности, накоплен обширный материал исследований по данной проблеме. Изучение программ ряда иностранных государств расширяет возможности для формирования финансовой грамотности населения Российской Федерации: позволяет как выявить нерезультативные образовательные программы, так и перенять эффективные методы и средства повышения финансовой грамотности. В международной практике существуют программы, ориентированные на различные категории населения и целевые аудитории. Большая часть из них – на систему школьного и высшего образования. Другие – на экономически активное население, начинающих предпринимателей и представителей малого бизнеса. Отдельным направлением деятельности является повышение финансовой грамотности категории граждан с низким доходом или без высшего образования. Акцент для данной целевой группы сделан на ежедневном управлении личным бюджетом и финансовом планировании (например, Stay positive в Нидерландах и MoneyHelp в Великобритании) [1, с. 30]. В ряде программ основным каналом повышения финансовой грамотности является Интернет (например, программа Dolceta, действующая на территории ЕС) [1, с. 30].

Необходимость формирования финансовой грамотности признана как актуальная задача общественного развития и международными общественными организациями, в частности Комиссией Европейского Союза и Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР, или Organization for Economic Cooperation and Development, OECD), которая в 2003 г. начала межправительственный проект с целью разработки общих принципов и стандартов финансового образования и финансовой грамотности [4, с. 222]. ОЭСР определяет финансовое образование как «процесс, в результате которого индивиды улучшают свои знания о финансовых продуктах и концепциях и за счет информации, инструктажа и (или) объективных рекомендаций вырабатывают навыки и укрепляют доверие, чтобы понимать (финансовые) риски и иметь возможность делать информированный выбор, узнать о том, куда обращаться за помощью, а также уметь предпринимать другие эффективные действия, чтобы улучшать свое финансовое благосостояние и обеспечить защиту своих интересов» [1, с. 3]. Конечную цель финансового образования Еврокомиссия определила следующим образом: «развить способность потребителя и собственника маленькой фирмы понимать суть финансового продукта и принимать квалифицированные, продуманные решения» [1, с. 4].

В июне 2006 г. министры финансов Группы 8 (Великобритании, Германии, Италии, Канады, России, США, Франции, Японии) признали важность улучшения финансового образования и уровня финансовой грамотности людей в целях расширения возможностей использования финансовых услуг. Была одобрена работа ОЭСР в рамках Проекта по вопросам финансового образования, признана целесообразной дальнейшая разработка рекомендаций по повышению финансовой грамотности населения на основе аккумулирования наиболее эффективных программ [1, с. 55]. Опираясь на положительную мировую оценку своей деятельности по финансовому образованию, ОЭСР в 2008 г. создает Международную сеть финансового образования (INFE) (в настоящее время насчитывается более 150 институтов из 75 стран, которые являются членами INFE ОЭСР) и Международный узел по финансовому образованию (первую международную информационную службу) [4, с. 222]. Также ОЭСР был подготовлен отчет о финансовой грамотности, где в качестве проектов, которые можно рассматривать как удачные примеры программ повышения финансовой грамотности, были выбраны, в частности, следующие: «Ответственность за будущее» (США), «Финансы и педагогика» (Франция), «Финансовые водительские права» (Австрия), «Экономия пенсии» (Швеция), «Умей планировать свое будущее» (Польша), «Финансовая грамотность на работе: Заставь деньги работать» (Великобритания), «Деньги говорят!» (Венгрия), «Финансовая грамотность. Понимание денег» (Австралия) и др. [3]. В мае 2009 г. были приняты Рекомендации ОЭСР, подготовленные Комитетами по Финансовым рынкам, Страхованию, Пенсиям, по методам финансового образования в области кредита, которые должны обеспечить широкое понимание у заемщиков своих прав и обязанностей как держателей кредита [4, с. 226].

Обзор программ финансового образования в различных странах доказывает актуальность проблемы формирования финансовой грамотности населения. Проведенное Центром

финансовых рынков Научно-исследовательского института Академии бюджета и казначейства Министерства финансов РФ исследование показало, что к настоящему времени в мировом сообществе практически не осталось государств, которых в той или иной степени не затронула рассматриваемая проблема [3].

Основательно сформированная финансовая грамотность необходима каждому человеку как для достижения личных финансовых целей, так и для обеспечения жизнедеятельности в целом. Финансовая грамотность – гарант благосостояния гражданина, повышения уровня жизни, его уверенности в будущем, что обеспечивает развитие экономики государства в целом.

При формировании финансовой грамотности в России важно учесть особенность зарубежных подходов к вопросу образования в сфере личных финансов: необходимость и способы сбережений на старость разъясняются с самых юных лет, а начало самостоятельной жизни ассоциируется с началом участия в различных пенсионных программах.

Литература

1. *Зеленцова А.В.* Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика / А.В. Зеленцова, Е.А. Блискаява, Д.Н. Демидов. – М.: КНОРУС, 2013. – 95 с.
2. *Горяев А.* Финансовая грамота [Текст] / Спецпроект Российской экономической школы по личным финансам / А. Горяев, В. Чумаченко. – М.: Баккара-Принт, 2009. – 106 с.
3. Основы финансовой грамотности [Электронный ресурс]: Программа. – Режим доступа: http://knowledge.allbest.ru/pedagogics/2c0b65625a2bc78a5c53a89421316c36_0.html. – Дата обращения 20.01.2014 г.
4. *Иванова Т.Б.* Повышение финансовой грамотности: обзор мирового опыта // Вестн. Волгоградского гос. ун-та. – 2012. – №1(20). – С. 222–226.

УДК [364.442:364.252](470.26)

ОТТОРГАЮЩИЕ И ОТТОРГНУТЫЕ: РЕАЛЬНОСТЬ НАД ПРОПАСТЬЮ. (РАБОТА ПО ОКАЗАНИЮ ПОМОЩИ БЕЗДОМНЫМ В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)

М.А. Шпунтенкова

*Балтийская государственная академия рыбопромыслового флота,
Калининград*

Проанализированы особенности деятельности ГБУСО КО «Центр социальной адаптации граждан без определенного места жительства и занятий» сквозь призму факторов, обуславливающих бездомность. Предложены формы работы с разными группами бездомных граждан.

Ключевые слова: личность, бездомные, маргинализация, адаптация, индивидуально-личностный подход, группа риска.

Specificity of activity ГБУСО КО the Center for social adaptation of citizens without a permanent place of residence and occupation» through the prism of the factors contributing to homelessness. Offered forms of work with different groups of homeless citizens.

Keywords: personality, homeless, marginalization, adaptation, individual personalized approach, risk group.

Если учитывать безусловную взаимопроникаемость социального и гуманитарного знаний (личностная идентификация человека, его роль и место в общественно-историческом процессе), актуальным будет обратиться к проблеме бездомности как к историко-социальному феномену жизненной неустроенности человека в социокультурном пространстве.

Анализом причин, обуславливающих появление феномена бездомности, занимаются как российские, так и ученые всего мира. Немецкий социолог У. Бек в работе «Общество риска. На

пути к другому модерну» объясняет возникновение внешних сложностей, связанных с жизненной неустроенностью, внутренней виной индивида, личной несостоятельностью [1].

П. Бурдье в сборнике «Несчастье мира» определяет бездомных как людей, занимающих «несчастную позицию» в социуме. Эта позиция – следствие борьбы между социальными классами [2]. В книге американского исследователя Н. Андерсона «Хобо. Социология бездомного человека» автор отмечает: «во все времена будут люди, которые конфликтуют с установленной властью в промышленности, обществе и правительстве» [3]. Столь разные подходы к появлению феномена бездомности, возможно, объединить следующим образом: обыкновенный человек внезапно утрачивает родственные связи и некоторые материальные блага, остается совершенно один на улице без средств к существованию и моральной поддержки. Через некоторое время этот человек вступает в новые для него отношения с людьми, образ и содержание жизни которых ранее казались ему неприемлемыми. Человек становится таким же бездомным, как его новые знакомые [4]. Выбивается огромный пласт знаменитой пирамиды. У человека возникает чувство ущербности, безразличия к себе, своему образу жизни. Теряется мотивация к удовлетворению витальных потребностей (регулярно есть, спать в тепле, быть чистым). Человек уходит в отрицание.

В Энциклопедическом словаре «Слово о человеке» [5] интересной представляется следующая формулировка: маргиналы – «люди, отторгнутые обществом, или отторгающие общество». Если отталкиваться от этого определения, появляется необходимость развести понятия в его контексте:

1. Бездомные юридические (лица БОМЖ – без жилья, регистрации по месту жительства; без документов, удостоверяющих личность; без постоянного места работы); асоциалы, нищие, попрошайки, алкоголики, проститутки. Данную группу отнесем к «отторгающим общество».

2. Бездомные фактические (имеющие жилье или регистрацию по месту жительства, но утратившие родственные отношения, что не дает возможность проживания хотя бы на периодической основе; жертвы преступных сделок купли-продажи недобросовестных риэлтеров; мигранты, переоценившие свои возможности при переезде на новое место жительства). Эта категория бездомных попадает под определение «люди, отторгнутые обществом».

Данные категории не тождественны, несмотря на объединяющий их признак – утрату базовых констант общечеловеческого существования: родственных отношений, места жительства; несмотря на общие в их биографиях разрыв личностной и социальной идентификации; инволюцию духовных и нравственных ценностей.

Первые – бывшие осужденные; лица, страдающие алкоголизмом и наркотической зависимостью; люди с девиантным поведением, склонные к правонарушениям, ведущие типичный образ жизни бездомного человека (асоциальное поведение, бродяжничество, злоупотребление спиртным, наркозависимость, рецидив к преступности). Низшее маргинальное сословие или *underclass*, как принято называть представителей данного слоя населения на Западе, даже предстает носителем некой субкультуры. «Жизнь в постоянной бедности порождает определенную культуру, облегчающую адаптацию к ущербным условиям существования» [6].

Вторые – люди, часто не по своей вине оказавшиеся в сложной жизненной ситуации. Отвергнутые близкими, лишённые возможности проживания ввиду конфликтных отношений с родственниками; беженцы, мигранты; воспитанники детских домов и интернатов; освободившиеся из мест лишения свободы. Люди, которым некуда и не к кому идти. И в таких случаях дезадаптация носит пограничный характер. Человек еще не вышел из круга общественных отношений (не потеряны документы, самоидентификация еще не транслирует низкий социальный статус, не прогрессирует алкоголизм, не окончательно девальвирована заложенная в прошлом система жизненных ценностей). Часто эти люди находятся на грани нервных расстройств (тяжелые депрессии от предательства близких, смерти родственников или сожителей; тревога от неопределенности своего настоящего положения; болезненное осознание своей социальной и юридической беспомощности).

На поверхности психологическая доминанта человека, попавшего в пропасть социальной мобильности: утратившего жилье, родственные и социально-общественные связи – страх перед неопределенностью будущего.

В Калининградской области решением проблем бездомных людей занимается государственное бюджетное учреждение социального обслуживания «Центр социальной адаптации для

лиц без определенного места жительства и рода занятий» при плодотворном сотрудничестве с калининградской епархией Русской Православной Церкви, волонтерской организацией «Суп для людей», реабилитационными центрами.

Совершенно очевидно, что общее в технологии работы с обеими вышеприведенными категориями бездомных граждан – оказание первичной помощи:

1. Превенция (информирование о социальных, религиозных и общественных службах, занимающихся оказанием помощи людям, попавшим в сложную жизненную ситуацию; консультации, помощь продуктами, одеждой, аутрич-работа в тюрьмах).

2. Осмысление и преодоление кризиса (волонтеры – консультации, направление к специалистам по социальной работе; отдел социального служения калининградской епархии – духовное наставничество, помощь в материальном снабжении; «Центр социальной адаптации для лиц без определенного места жительства и рода занятий» – предоставление проживания в Доме ночного пребывания, горячего питания, социальное и психологическое консультирование, восстановление социального статуса, помощь в прохождении медицинской экспертизы для установления группы инвалидности нуждающимся, постановка на очередь в дома-интернаты; реабилитационные центры – предоставление приюта, оказание содействия в трудоустройстве).

Но, исходя из вышеприведенного разделения бездомных граждан, можно совершенно определенно утверждать о необходимости принципиально разных подходов к оказанию помощи данным группам лиц. Последующая работа (3. – Адаптация – восстановление, 4. – Устойчивая ресоциализация – длительное сопровождение) с этими группами не может быть единой.

Люди, по каким-то причинам «отторгающие общество» с его социальными нормами и этическими принципами, нуждаются в кардинальной корректировке личности. Руководство «Центра социальной адаптации для лиц без определенного места жительства и рода занятий» находит здесь совершенно необходимыми такие меры, как индивидуальный патронаж психолога, выделение каждому клиенту индивидуального тьютора (специалиста по социальной работе), который разрабатывает своему подопечному индивидуальную программу адаптации. Программа охватывает не только формальное содержание государственных услуг (восстановление документов, удостоверяющих личность, временная регистрация по месту жительства; медицинская диагностика; помощь в трудоустройстве), но также в нее включены патронаж психолога, индивидуальные беседы с куратором, работа куратора по налаживанию отношений подопечного с родственниками, консультации по социальным и медицинским вопросам, в отдельных случаях и (обязательно при желании клиента) – лечение от алкоголизма – большой спектр советов и рекомендаций специалистов. Большой акцент ставится на индивидуально-личностный подход, на отношение к опекаемому, как к личности. Сроки реализации индивидуальной программы реабилитации – от трех месяцев до одного года. По результатам выполнения этой программы можно делать прогноз относительно последующей ресоциализации клиента, главной технологией в которой является постоянное психолого-социальное сопровождение и поддержание связи с подопечным на протяжении как минимум трех лет. Сложно говорить об абсолютно положительном результате данной методики (математически результативность исчисляется 15% из 100% успешно вернувшихся к нормальному образу жизни), тем не менее опыт работы «Центра социальной адаптации для лиц без определенного места жительства и рода занятий» показывает пусть не большую, но результативность выбранного содержания работы.

В работе с категорией «отторгнутых обществом» самым значимым видится нивелировка негативного влияния общества на личность. В Доме ночного пребывания таких граждан стараются расселять вместе. Сложно говорить о мерах профилактики в уже возникших ситуациях утраты дома при «помощи» родственников или юридических аферистов. Тем не менее специалисты по социальной работе (после нарративного интервью с психологом клиент «Центра...» закрепляется за социальным работником) видят своей первостепенной задачей налаживание связей с родственниками подопечного. Как правило, это супруги, дети, внуки. Параллельно с этим ведется работа по постановке клиента (нетрудоспособного по инвалидности или по возрасту) в очередь на постоянное проживание в дома-интернаты, где социально-бытовое обслуживание на достаточно хорошем уровне.

Трудоспособных граждан данной категории куратор стремится устроить на работу (вакансии предоставляются еженедельно Центром занятости Калининградской области). Здесь также работает схема социально-педагогического сопровождения и перманентного кураторства в тех

случаях, когда человек достиг определенных успехов на работе и может самостоятельно арендовать жилье. Уходя из Дома ночного пребывания, клиент оставляет адрес, по которому его можно навещать. За 2010–2012 гг. «Центром...» зафиксировано 20% случаев успешной адаптации подопечных, и по настоящее время ведется социальное сопровождение этих граждан.

Стоит отметить, что весьма положительные результаты в работе с этой весьма сложной и специфической категорией групп риска – бездомными – дает тесное взаимодействие государственных социальных служб с различными негосударственными организациями: отделом социального служения калининградской епархии, волонтерами калининградской общественной организации «Суп для людей», реабилитационно-трудовыми центрами области. Нет смысла утверждать, что возможно объединенными усилиями искоренить бездомность, даже при наличии усилий государственных структур и энтузиазма общественников в стремлении помочь бездомным гражданам изменить свою жизнь, сделать ее хоть немного лучше, всегда будут люди, свободным выбором которых станет маргинальный образ жизни, а «культурой» – асоциальность. Всегда будут существовать те, кто откажется принимать общественные установки и правила, те, кто «отторгает общество». Но первостепенной задачей в работе социальных учреждений и других организаций, работающих с бездомными гражданами, должна стать незамедлительная и действенная помощь людям, которые, неважно по каким причинам, оказались в невыносимых жизненных обстоятельствах и которые стремятся прервать свой зыбкий и непрочный «полет над пропастью».

Литература

1. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну // У. Бек. – М.: Прогресс-Традиция, 2000. – 384 с.
2. Bourdeu P. La mistery du monde. Paris: Editionsdu Deuil, 1993
3. Anderson N. The Hobo. The sociology of the Homeless men. First published in 1923. Chicago: The University of Chicago Press, 1961. – 269 p.
4. Рыжков Р.О. Бездомность в городских сообществах современной России: автореф. дис.... канд. социолог. наук. – СПб.: 2009. – 14 с.
5. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://slovochel.ru/marginali.htm>
6. Балабанова Е.С. Андекласс: понятие и место в обществе // Социологические исследования. – М.: Наука. – 1999. – № 12. – 67 с.

**Секция 2. СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ИСТОРИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ
В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО МИРОВОЗРЕНИЯ**

УДК 316.621

БЕЗРАЗЛИЧИЕ В ОБЩЕСТВЕ

Т.А. Аванесова

*Камчатский государственный технический университет,
Петропавловск-Камчатский*

В статье представлено определение равнодушия, приведены примеры, указаны причины равнодушного отношения и предложены рекомендации по искоренению равнодушия.

Ключевые слова: социальные проблемы, безразличие, равнодушие, социология.

The meaning of the word indifference is presented, the examples are shown, the causes of indifference are indicated and the advices for extirpation of indifference are suggested.

Key words: social problems, indifference, sociology.

Мы с вами живем в XXI в. – веке развитых технологий и всеобщей компьютеризации. И чем больше развивается техническая сторона прогресса, тем более страдают отношения между людьми, становясь все более и более опосредованными. Для современного общества, помимо неоспоримых достоинств, к сожалению, характерны и недостатки, ставшие настоящей проблемой для современного общества. К таким проблемам можно отнести отсутствие толерантности к людям других национальностей, вероисповедания, сексуальных предпочтений, неуважение к мнению и взглядам других, жестокость и многие другие. Большая часть этих проблем имеет один корень – равнодушие. Именно безразличие к чувствам, идеям, целям и судьбам инакомыслящих толкает людей на некрасивые, а порой и жестокие поступки.

Что же такое равнодушие? Равнодушие – это пассивное, безучастное состояние человека, лишенное интереса к окружающей действительности. Такие люди холодны к чужим чувствам и проблемам, судьбам, стремлениям. Они могут смеяться вместе со всеми над какой-либо шуткой или на словах выразить сочувствие, но в душе остаются абсолютно индифферентными к происходящему вокруг.

Казалось бы, какой вред от равнодушного человека? На первый взгляд – никакого: он ни во что не вмешивается, не строит заговоров, не поддерживает радикально настроенных бандитов и вроде бы не совершает открыто никакого зла. Но именно таких людей швейцарский писатель, богослов и поэт Иоганн Каспар Лафатер считал недостойными доверия, а известный русский писатель Михаил Евграфович Салтыков-Щедрин и вовсе называл самыми опасными. По мнению французского писателя Жан-Жака Руссо, «Видеть несправедливость и молчать – это значит, самому участвовать в ней». С молчаливого согласия равнодушных людей и совершается жестокость. И это вполне резонно: зачем прекращать совершать зло, если все равно наказания за него не последует?

Пример такого безразличного отношения, повлекший за собой смерть двадцатилетней Виктории Соколовой под поездом метро, произошел 10 марта 2008 г. в Санкт-Петербурге. На видеозаписи, сделанной одной из камер на станции, видно, как девушка вышла из вагона предпоследней и вместе со всеми направилась к ближайшему выходу с платформы. На видеозаписи хорошо заметно, что девушке плохо, настолько, что она пытается опереться на выходящую перед ней девушку,

но та только притормаживает, дожидаясь свою подругу, выходящую последней, и равнодушно пропускает Вику вперед. Девушка нетвердыми шагами, раскачиваясь из стороны в сторону, идет дальше. Вокруг безучастно проходят люди – никто не обращает внимания на странное поведение молодой девушки. Ее заносит вправо, и она ударяется о стену, затем резко влево – все ближе к краю платформы, где все еще стоит поезд. В один момент у нее подкашиваются ноги, и она проваливается в пространство между вагонами. Момент падения заметила девушка, пропустившая Вику вперед – она рукой задержала свою подругу и не давала той уйти с платформы. Примерно 4 секунды эти подружки стояли и смотрели в сторону междвагонного пространства, куда на их глазах упала девушка. Затем они развернулись и ушли с платформы, вместо того, чтобы придержать двери поезда, крикнуть или как-то еще привлечь внимание пассажиров и машиниста. Хотя времени для этого было достаточно. Поезд закрыл двери и поехал спустя 8 секунд. То есть с момента падения Вики на рельсы до отъезда поезда прошло около 12 секунд. Электричка ушла, тело осталось лежать под платформой. Примерно через 40 секунд после отправления состава подружки вернулись, чтобы посмотреть на рельсы. Одна из них подошла к самому краю платформы и заглянула вниз. После этого обе развернулись и быстро ушли. Еще через полминуты прибыл следующий состав – машинист экстренно остановил поезд, не доехав нескольких метров до лежащего на рельсах тела. Как выяснилось позже в ходе следствия, когда свидетелей смерти нашли, оказалось, что они в тот момент просто «решили не заморачиваться»...

К сожалению, широкой огласке предаются именно истории с трагическим концом, хотя счастливых случаев ничуть не меньше. Один из них, например, произошел в нашем университете совсем недавно. Одна из наших студенток между 3-м и 7-м корпусами потеряла золотое кольцо. Кольцо ей было немного велико, и она не заметила, как оно соскользнуло с пальца. Девушка практически сразу заметила пропажу, несколько раз прошла по тем местам, где могла его потерять, но безрезультатно. Расстроенная, на следующий день она принесла в университет несколько объявлений о пропаже, и, подойдя к одному из стендов, заметила объявление о том, что было найдено золотое кольцо, и просьбой обратиться в деканат мореходного факультета. В этот момент этой девушке позвонили на телефон и сказали, что на стенде, на котором она уже успела разместить свое объявление, висит еще одно, о нахождении золотого кольца. Оказалось, пропажу обнаружил один из студентов мореходного факультета и без колебаний решил вернуть его хозяйке. Ее счастью не было предела, да и сам молодой человек наверняка получил массу положительных эмоций, слушая ее благодарности и осознавая, какой прекрасный и добрый поступок он совершил.

Но, как все мы знаем, так случается далеко не всегда. Каковы же причины такого явления, как равнодушие? Что мешает людям оставаться людьми, видя чужое горе или нужду?

Во-первых, причина может заключаться в воспитании. Если человек с детства не привык видеть перед глазами пример человеческого отношения к другим людям, то почти со стопроцентной вероятностью можно утверждать, что во взрослом возрасте ему будут безразличны чувства других людей, обстановка в стране и все прочие вещи, которые, по его мнению, его не касаются.

Другой причиной может являться страх. Причем, если старшее поколение больше опасается, что его голос ничего не изменит, то более молодое поколение боится выглядеть глупо, если попытается оказать помощь тому, кто в ней нуждается. Большинство придерживается принципа «моя хата с краю», поэтому нет ничего удивительного в опасении попасть под прицел десятков взглядов, как будто говорящих: «Тебе что, больше всех надо?» Такова на данный момент позиция большинства людей, а общественное мнение – явление очень и очень мощное.

Все мы хоть раз в жизни сталкивались с эгоистичными людьми. Таких людей интересует только их собственное благополучие, и проблемы они предпочитают решать за счет других. Придерживаясь подобной линии поведения, эгоисты с трудом допускают мысль о том, чтобы откликнуться на чью-либо просьбу. Таким образом, можно сделать вывод, что эгоизм является одной из причин безразличного отношения.

Также к причинам можно отнести отсутствие эмпатии – способности сочувствовать, сопереживать – и потребности ее испытывать. Ведь, начиная с семилетнего возраста, на каждого человека оказывает большое влияние самовоспитание. Наблюдая за окружающими и общаясь с ними, человек испытывает к себе различное отношение и, основываясь на своих чувствах, может сделать выводы, какое отношение вызывает положительные эмоции, а какие отрицательные. Формируя свой собственный образ идеального характера и стараясь к нему приблизиться, каждый индивид, так или иначе, сталкивается с самовоспитанием: он осознает наличие у себя отрицательных черт

характера и старается от них избавиться, и в то же время он стремится развивать и корректировать положительные. Процесс самовоспитания можно сравнить с обработкой драгоценного камня: удаляются ненужные частицы, портящие все впечатление, и шлифуются небольшие изъяны там, где это необходимо. В результате человек получает то, чем может гордиться – осознание того, что он сам себя сделал, сам себя воспитал. А самодостаточный человек способен глубже чувствовать состояние окружающих его людей и никогда не опустится до равнодушия.

Причиной равнодушного отношения к окружающим может оказаться и желание защитить себя от внешних угроз – это своеобразный способ защиты, оберегающий человека от стресса. Если человека неоднократно отвергали или оскорбляли, то он старается избегать подобных негативных эмоций. Желая защититься, человек часто совершенно неосознанно начинает изображать равнодушие. Однако со временем возникает проблема, потому что равнодушие и безразличие нередко становятся внутренним состоянием человека.

Равнодушие может проявлять себя и в связи с распространенной сейчас тенденцией ослабления волевых установок и даже отсутствия желаний, которые требовали бы напряжения сил. Через некоторое время такие люди начинают скучать, у них появляется ощущение усталости от жизни и от самих себя. Причиной появления таких чувств является осознание своего бесплодного, бессмысленного существования.

И, наконец, безразличие может иметь медицинские причины. Одной из таких причин может оказаться алекситимия. Человек, находящийся в таком состоянии, не умеет понимать и проявлять собственные эмоции, и, таким образом, не может точно реагировать на эмоции окружающих людей. Их психика элементарна и узконаправленна, а иногда они страдают определенным отсутствием рефлексии. Они не могут рассмотреть свои собственные действия и личные эмоции, а также причины этих самых чувств. Такое состояние может быть как природным, так и уже впоследствии приобретенным. Основаниями приобретенной алекситимии может быть реакция организма человека на устойчивый стресс.

При осознании личности такой проблемы в обществе и конкретно у себя, возникает вопрос: как научиться сочувствовать и сопереживать другим людям? Как побороть в себе страх быть непонятым и протянуть руку помощи нуждающимся?

Решение проблемы достаточно простое и доступное: поставить себя на место человека, нуждающегося в помощи. Задать себе вопрос: а что бы вы хотели получить в его ситуации? Внимание? Однозначно. Какую-то помощь? Очень возможно. К тому же, добрый и полезный поступок гарантированно поднимает настроение как человеку, которому вы помогли, так и вам. Поэтому не стоит оглядываться на мнение других, когда речь идет о здоровье, благополучии или даже жизни другого человека. И помните: каждый из нас может оказаться на его месте.

И в завершение хотелось бы добавить наблюдение из личного опыта: на Камчатке люди гораздо более чуткие, добрые и отзывчивые, чем, скажем, на материке. Возможно, это связано с тем, что полуостров маленький, и очень многие люди если и не знакомы лично, то хотя бы слышали друг о друге от знакомых и знакомы «заочно». А может, это связано и с тем, что мы живем в живописном крае с очень красивой природой, а природа, как известно, оказывает большое влияние на характер и настроение людей. Помните, пожалуйста, что Камчатка – наш общий дом, и он будет таким, каким его сделаем мы.

УДК 331.556(571.66-25)

РОЛЬ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И КУЛЬТУРНОЙ СФЕРАХ ЖИЗНИ ПЕТРОПАВЛОВСКА-КАМЧАТСКОГО

И.В. Краснопеев, В.О. Дрёмин, С.Я. Ермолюк

*Камчатский государственный технический университет,
Петропавловск-Камчатский*

Данная работа является итогом исследовательской деятельности с привлечением студентов по изучению степени социального, экономического и культурного влияния мигрантов на Петропавловск-Камчатский, а также оценка ее роли для жителей Петропавловска-Камчатского.

Ключевые слова: мигранты, трудовая миграция, социологический опрос, анкетирование.

This study is the result of the research with the students in examining the social, economic and cultural impact of migrants on Petropavlovsk - as well as analysis of its role for the residents of Petropavlovsk-Kamchatsky.

Key words: Migrants, migrant workers, sociological poll, questioning.

В современной науке единого общепризнанного определения таких понятий как миграция, трудовой мигрант, к сожалению, пока не существует. Практически каждый исследователь дает свою трактовку этим понятиям. Несмотря на все различия, основа этих понятий идентична. Авторы считают, что в понятии миграция населения (лат. *migratio* – переселение) основным содержанием является то, что это перемещения людей через границы тех или иных территорий с перемены места жительства навсегда или на более или менее длительное время. В современной научной литературе различают следующие виды миграции: безвозвратная – с окончательной сменой постоянного места жительства; временная – с переселением на достаточно большой срок; сезонная – с перемещением в определенные периоды года; маятниковая – в виде регулярных поездок к местам работы, учебы, находящимся в другой местности. Одним из актуальных видов миграции, который вызывает многочисленные проблемы, является трудовая миграция.

Трудовая миграция представляет собой одно из явлений глобализации современного мира. Глобальная экономика и социальное развитие стран все больше зависят от эффективности трудовой миграции, которая способствует их обогащению за счет использования дополнительных трудовых ресурсов, стимулирующих социально-экономические процессы. Также немалую важность имеет необходимость учета приемлемого международно-правового опыта в сфере трудовой миграции для российского миграционного законодательства. Несомненна потребность в научном осмыслении регламентации отношений, возникающих между трудящимися-мигрантами и постоянным населением, органами государственной власти и органами местного самоуправления; последствиями воздействия неурегулированной трудовой миграции на личность и социум.

Трудовая миграция – это вид миграции, представляющий собой совокупность территориальных перемещений людей, связанных с занятостью и поисками работы. Трудовая миграция может быть вызвана стремлением изменить как параметры собственного рабочего места, так и внешними по отношению к месту жительства условиями: социокультурными, жилищно-бытовыми, экологическими, природно-климатическими и др. Различают внутреннюю трудовую миграцию – в пределах одного государства и международную – с пересечением государственной границы.

В самом начале нами были сформулированы основные цели, необходимые для достижения нужного результата исследования:

- изучить степень социального, экономического и культурного влияния мигрантов на Петропавловск-Камчатский;
- оценить роль миграции для жителей Петропавловска-Камчатского;
- собрать информацию о количестве зарегистрированных мигрантах в Камчатском крае;
- проанализировать все полученные сведения.

Россия сегодня является крупным принимающим центром и будет оставаться таким на протяжении долгого времени. Страна декларирует свою заинтересованность в приеме мигрантов.

В данной работе нами будут рассмотрены проблемы именно международной трудовой миграции на примере г. Петропавловска-Камчатского.

Основными отраслями экономики, куда привлекаются трудовые мигранты, являются:

- *строительство (34%)*;
- *торговля и общественное питание(39%)*;
- *промышленность, в основном добывающая (8%)*;
- *сельское хозяйство(10%)*.

Остальная масса мигрантов занимает различные другие отрасли промышленности.

Объективными предпосылками для формирования прочных миграционных связей с бывшими республиками СССР, такими как Узбекистан, Таджикистан, Азербайджан, остаются общность менталитета, культуры, языка, открытость границ, а также емкость российского рынка труда.

Противники использования иностранных граждан часто утверждают, что мигранты занимают рабочие места местного населения, ухудшая тем самым ситуацию на рынке труда. Однако проведенное исследование показало, что они скорее способствуют развитию региональной экономики и даже косвенно увеличивают занятость за счет создания дополнительных рабочих мест для местного населения.

Мы видим множество приезжих. Но надо понимать, что это в большинстве временные, так называемые трудовые мигранты. Они приезжают в Россию на работу.

Однако нельзя не обратить внимания на то, что значительная часть прибывших трудовых мигрантов работает без официального разрешения и влияние нелегальной трудовой миграции на масштабы и характер занятости на порядок выше, чем легальной миграции.

В целях нашего исследования, мы посетили Федеральную службу статистики по Камчатскому краю, чтобы выяснить, сколько легально зарегистрированных мигрантов в Камчатском крае. В 2008 г. их число составило 2327 человек, в 2009 – 1891, в 2010 – 1983, а в 2011 и 2012 гг. 2176 и 2508 соответственно. Таким образом, в период 2008–2012 гг. число прибывших мигрантов в Камчатский край составило порядка 10885 человек. Надо помнить, что это только легальные мигранты (рис. 1).

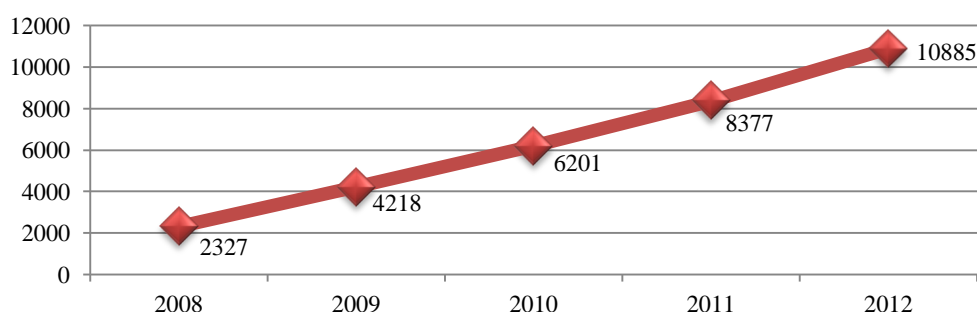


Рис. 1. График роста числа зарегистрированных мигрантов в Камчатском крае за 2008–2012 гг.

Также в нашей стране существует федеральный закон от 25 июля 2002 года № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации», в котором говорится, что «Срок временного пребывания в Российской Федерации иностранного гражданина, прибывшего в Российскую Федерацию в порядке, не требующем получения визы, не может превышать девяносто суток суммарно в течение каждого периода в сто восемьдесят суток, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Федеральным законом, а также в случае, если такой срок не продлен в соответствии с настоящим Федеральным законом». Безусловно, это способствует активному притоку мигрантов в нашу страну, многие из которых так и остаются проживать незарегистрированными.

Плюсы трудовой миграции:

- эффективное средство борьбы с бедностью, один из генераторов среднего класса в стране (с его помощью, этот слой населения увеличился, по меньшей мере, на 4 млн человек);
- действенный инструмент включения России в международный рынок труда;
- освоения мирового делового опыта;
- катализатор интеграции СНГ, поддерживающий тесные связи между населением стран Содружества, несмотря все административные препоны;
- замещение вакансий, которые не привлекательны для местного населения;
- смягчению безработицы через создание новых рабочих мест в сфере обслуживания и смежных отраслях;
- развитию предпринимательства и малого бизнеса.

Минусы трудовой миграции:

- слабая социальная защита трудящихся-мигрантов либо вообще ее отсутствие;
- решающим мотивом трудоустройства является не работа по специальности, а возможность заработать, поэтому трудящиеся-мигранты соглашаются на не престижные, вредные и тяжелые работы;
- краткосрочный характер большинства заключаемых контрактов;

– нелегальная миграция является питательной средой для роста преступности, развития торговли наркотиками, оружием, теневой экономики.

В нашем исследовании мы применили массовый опрос. Именно эта форма опроса позволяет в качестве основного источника информации использовать представителей различных социальных групп, деятельность которых непосредственно не связана с предметом анализа, и это дает возможность формирования более объективной картины исследования.

Нами было опрошено 64 жителя г. Петропавловска-Камчатского в возрасте от 20 до 50 лет, из них 93% указали национальность – русский. Из семнадцати вопросов, на которые было предложено ответить респондентам в ходе данного опроса, мы вынесли наиболее значимые и результаты ответов на них (рис. 2–5).

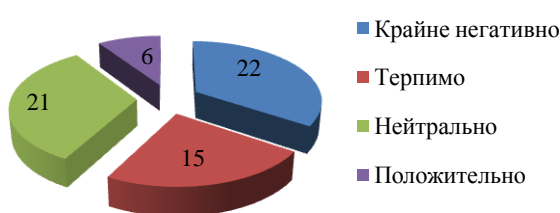


Рис. 2. Результаты ответов на вопрос: «Как Вы относитесь к тому, что мигранты получают рабочие места, которые могли бы получить вы?»

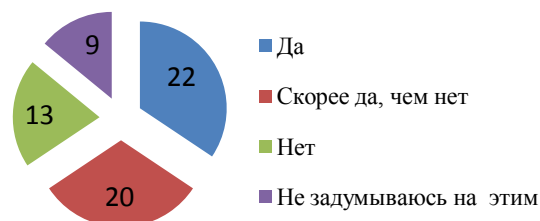


Рис. 3. Результаты ответов на вопрос: «Увеличивают ли трудовые мигранты конкуренцию на рынке?»

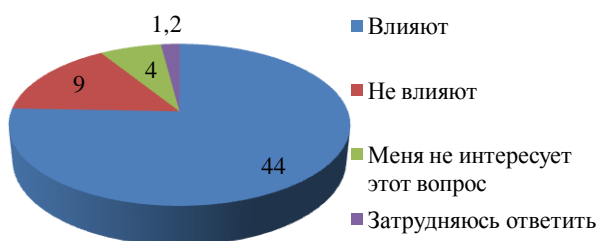


Рис. 4. Результаты ответов на вопрос: «Влияют ли трудовые мигранты на уровень преступности в нашей стране?»

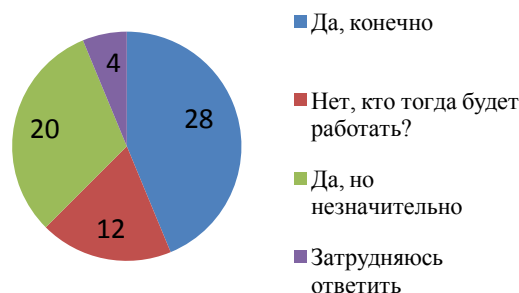


Рис. 5. Результаты ответов на вопрос: «Стоит ли ограничить поток трудовых мигрантов в нашу страну?»

Таким образом, большинство респондентов считают, что прибывающие трудовые мигранты возмещают дефицит трудовых ресурсов в г. Петропавловске-Камчатском, выполняя определенные виды работ, являющиеся «непрестижными» для россиян. Одновременно их привлечение имеет ряд негативных моментов, которые требуют регулирования со стороны государства, потому что привлечение иностранной рабочей силы оказывает определенное влияние на социально-экономическое развитие края.

Всплеск трудовых миграций из государств СНГ – естественная, и отчасти запоздалая, реакция на изменяющиеся социально-экономические и политические условия на постсоветском пространстве. Масштабные перемещения трудовых мигрантов – в соответствии с потребностями быстро развивающихся экономик, нехваткой рабочих рук – становятся неотъемлемым атрибутом глобализирующегося мира. Ни для кого не секрет, что прибывающие в Россию трудовые мигранты, родившиеся после распада СССР, слабо либо совсем не владеют русским языком, совершенно не знают историю и культурный уклад жизни российского населения.

В данном случае возникает необходимость принятия мер, связанных с так называемой гуманитарной миграцией – межкультурной коммуникацией, языковой адаптацией мигрантов в иноязычной среде и социально-культурной адаптацией мигрантов.

Литература

1. *Кравченко А.И.* Социология: учебник / МГУ им. Ломоносова. – М.: Проспект, 2008 – 538 с.
2. *Юдина Т.Н.* Миграция: словарь основных терминов: Учеб. пособие. – М.: Издательство РГСУ; Академический Проект, 2007. – 472 с.
3. Международная трудовая миграция [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/m-trudovaya-migraciya.html>, свободный. – Загл. с экрана.
4. *Войченко Н.В., Рыкина В.В.* Роль трудовой миграции в социальной структуре Петропавловска-Камчатского: науч. статья // Вестник Камчат ГТУ. – 2014. – Выпуск 27. – С. 70–73.
5. Влияние международной миграции на российский рынок труда [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://uchebniki.ws/14110625/ekonomika/vliyanie_mezhdunarodnoy_mig-ratsii_rossiyskiy_rynok_truda, свободный. – Загл. с экрана.
6. Трудовая миграция из стран СНГ в Россию: социально-экономические последствия и регулирование [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/trudovaya-migratsiya-iz-stran-sng-v-rossiyu-sotsialno-ekonomicheskie-posledstviya-i-reguliro>, свободный. – Загл. с экрана.
7. Китайская трудовая миграция на Дальний Восток России: современные реалии и перспективы [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/10739/>, свободный. – Загл. с экрана.
8. Международная трудовая миграция на Дальний Восток РФ: современное состояние и тенденции [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/12225/>, свободный. – Загл. с экрана.

УДК 327.2(571.645)

КУРИЛЫ В СФЕРЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ РОССИИ

А.А. Кузнецова

*Камчатский государственный технический университет,
Петропавловск-Камчатский*

Статья посвящена вопросу принадлежности Курильских островов и их ценности для Российского государства. Рассматривается ресурсный потенциал данной территории и ее историческая принадлежность.

Ключевые слова: геополитический статус, Симодский трактат, Шикотан, Итуруп, Кунашир, Хабомай, природно-ресурсный потенциал, муссонный климат.

The article focuses on the Kuril Islands, and their value to the Russian state. We consider the resource potential of the area and its historical identity.

Key words: geopolitical status, the Treaty of Shimoda, Shikotan, Etorofu, Nabomai natural resource potential, monsoon climate.

Курильские острова – цепь островов между полуостровом Камчатка и японским островом Хоккайдо, чуть выпуклой дугой отделяющая Охотское море от Тихого океана. Протяженность – около 1200 км. Общая площадь – 10,5 тыс. км² [1]. Острова образуют две параллельные гряды: Большую Курильскую и Малую Курильскую. Включают 30 больших и множество мелких островов. Имеют важное военно-стратегическое и экономическое значение для России. Курильские острова входят в Сахалинскую область России.

Геополитический статус и особое военно-стратегическое значение Курильских островов определяются тем, что это – граница.

Не безызвестен тот факт, что Япония имеет претензии на владение южными островами архипелага – Итурупом, Кунаширом, Шикотаном и островами Хабомаи, и, несмотря на де-факто и де-юре принадлежности островов России, официально включает их в префектуру Хоккайдо и считает незаконно оккупированными РФ.

Начиная с середины XVII в. началась длительная эпоха освоения Курильской гряды русскими первопроходцами. Термин «Курильские острова» – русско-айнского происхождения. Он связан со словом «кур», что значит «человек». В самом конце XVII в. камчатские казаки впервые назвали жителей юга Камчатки (айнов) и неведомых тогда южных островов «курильцами».

Курильские острова не всегда входили в состав России.

После Крымской войны в 1855 г. Путятин подписал Симодский трактат, по которому устанавливалось, что «границы между Россией и Японией будут проходить между островами Итуруп и Уруп», а Сахалин объявлен «неразделенным» между Россией и Японией.

В 1875 г. царское правительство Александра II пошло на очередную уступку Японии – подписан так называемый Петербургский трактат, согласно которому все Курильские острова вплоть до Камчатки в обмен на признание Сахалина русской территорией переходили к Японии.

Факт нападения Японии на Россию в русско-японской войне 1904–1905 гг. являлся грубым нарушением Симодского трактата, в котором провозглашался «постоянный мир и искренняя дружба между Россией и Японией». После начала революции в России, в 1905 г. был заключен Портсмутский мирный договор. Японская сторона потребовала от России в порядке контрибуции остров Сахалин. В Портсмутском договоре прекратило действие обменное соглашение 1875 г., а также говорилось о том, что все торговые договоры Японии с Россией аннулируются в результате войны. Это аннулировало Симодский трактат 1855 г.

Таким образом, к моменту заключения 20 января 1925 г. конвенции об основных принципах взаимоотношений между Россией и Японией фактически не существовало какого-либо действующего двустороннего соглашения о принадлежности Курильских островов. Вопрос о восстановлении прав СССР на южную часть Сахалина и Курильские острова обсуждался в ноябре 1943 г. на Тегеранской конференции глав союзных держав.

На Ялтинской конференции в феврале 1945 г. лидеры СССР (И. В. Сталин), США (Ф. Д. Рузвельт) и Великобритании (У. Черчилль) окончательно договорились о том, что после окончания второй мировой войны Южный Сахалин и все Курильские острова перейдут Советскому Союзу, и это явилось условием вступления СССР в войну с Японией – через три месяца после окончания войны в Европе.

8 сентября 1951 г. в Сан-Франциско 49 государств подписали мирный договор с Японией. Проект договора был подготовлен в период «холодной войны» без участия СССР и в нарушение принципов Потсдамской декларации. Советская сторона предложила провести демилитаризацию и обеспечить демократизацию страны. СССР, а вместе с ним Польша и Чехословакия, поставить свои подписи под договором отказались. И что интересно, статья 2 этого договора гласит, что Япония отказывается от всех прав и правооснований на остров Сахалин и Курильские острова. Таким образом, Япония сама отказалась от территориальных притязаний к нашей стране, подкрепив это своей подписью [2]. Но, несмотря на это, данный территориальный конфликт все еще не исчерпан.

Курильские острова очень разные, и на многих из них есть удивительные уголки. Например, на Шумшу можно увидеть кладбище японских танков, оставшихся там с 1945 г., на Онекотане – многокилометровую кальдеру вулкана Креницына, заполненную водами озера, из которых посередине кольца гор возвышается молодой вулканический конус. Интересен остров Атласова – вырастающий из моря вулкан почти правильной формы, часть конуса которого находится под водой.

Климат на островах морской, довольно суровый, с холодной и длительной зимой, прохладным летом, высокой влажностью воздуха. Материковый муссонный климат претерпевает значительные изменения здесь. На южной части Курильских островов морозы зимой могут достигать -25°C , средняя температура февраля – -8°C . На северной же части зима мягче, с морозами до -16°C и -7°C в феврале [3].

«Все острова Курильской гряды – абсолютно разные. Ни один остров не похож на другой, как бы близко друг от друга они не располагались. Они разные до такой степени, что даже не верится в их географическую общность. На одном – голые скалы и камни, другой представляет

собой ровную каменистую площадку, плоскую и жесткую; третий покрыт настоящим тропическим лесом с лианами, на четвертом невозможно передвигаться из-за лопухов в два человеческих роста, на пятом все в сероводородном тумане из-за обилия термальных источников...» – Лора Белоиван.

Острова обладают редким природно-ресурсным потенциалом. Они признаны одним из богатейших районов мира по запасам водно-биологических ресурсов.

Они признаны одним из богатейших районов мира по запасам водно-биологических ресурсов. Более 800 тыс. тонн рыбы ежегодно – таков потенциал всего спектра биоресурсов по акваториям, примыкающим к Курилам. Сегодня вылавливается порядка 600 тыс. тонн. Серьезная минерально-сырьевая база Курильских островов представлена месторождениями золота, рения, самородной серы, цинка, меди, свинца. Геологическая разведка выявила перспективные запасы углеводородов на шельфе Курильских островов, в зоне среднего Курильского прогиба. Здесь очень существенные рекреационные ресурсы, уникальные по химическому и температурному составу минеральные, геотермальные водные источники. Все это пригодно для коммерческого использования при наличии соответствующей инфраструктуры

Основная проблема – это удаленность территории от Сахалина и материковой части России, сложные природно-климатические условия, создающие дополнительные риски для ведения хозяйственной деятельности, высокий износ транспортной, энергетической, инженерной, социальной инфраструктуры [4].

Тем не менее на данный момент реализуются различные федеральные программы по развитию Курильских островов, а текущий суверенитет России над Курилами законен, и основан на итогах Второй мировой войны, закрепленных в международно-правовом плане в Крымском соглашении трех великих держав по вопросам Дальнего Востока от 11 февраля 1945 г., Потсдамской декларации от 26 июля 1945 г., Сан-францисском мирном договоре от 8 сентября 1951 г. и – что принципиально важно – легитимизированных Статьей 107 Устава ООН.

Литература

1. Атлас Курильских островов / Российская академия наук. Институт географии РАН. Тихоокеанский институт географии ДВО РАН; редкол.: В.М. Котляков (председатель), П.Я. Бакланов, Н.Н. Комедчиков (гл. ред.) и др.; отв. ред.-картограф Е.Я. Фёдорова. – М.; Владивосток: ИПЦ «ДИК», 2009. – 516 с.
2. *Нарочницкая Н.А.* Россия и проблема Курильских островов. История на службе политики // Партитура Второй мировой войны. Гроза на Востоке / авт.-сост. А.А. Кошкин. – М.: Вече, 2010. 464 с.: ил. – (Актуальная история). – С. 383–384.
3. *Соловьёв А. И.* Курильские острова / Главсевморпуть. – Изд. 2-е. – М.: Изд-во Главсевморпути, 1947. – 308 с.
4. *Зиланов В.К., Кошкин А.А., Латышев И.А., Плотников А.Ю., Сенченко И.А.* Русские Курилы: история и современность. Сборник документов по истории формирования русско-японской и советско-японской границы. – Алгоритм, 2002. – 256 с.
5. *Латышев И.А.* Россия и Япония: в тупике территориального спора. – Алгоритм, 2004. – 301 с.
6. *Кошкин А.А.* Россия и Япония: Узлы противоречий. – М.: Вече, 2010. – 480 с.

УДК 316.472.3

ГРУППОВЫЕ ВЛИЯНИЯ НА ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Д.В. Мазин

*Камчатский государственный технический университет,
Петропавловск-Камчатский*

В статье рассматривается двойственность (положительность и отрицательность) воздействий, оказываемых группой на индивида.

Ключевые слова: группа, личность, общение, авторитет, социальный статус.

The article is devoted to the questions of the influence duality (positive and negative), the group has on the individual.

Key words: group, individual, communication, authority, social status.

В отечественной психологии существуют свои традиции исследования малой группы. Так, основная масса прикладных исследований, выполненных в 60-70-е годы XX в. в нашей стране, концентрировалась вокруг двух главных проблем: коллектив – личность и малая группа – личность.

Чем объясняется постоянный интерес к малой группе? Во-первых, малая группа выступает важнейшим фактором изучения в психологии личности, во-вторых, исследования малой группы дают возможность в постановке строго контролируемого эксперимента, в-третьих, изучение малой группы позволяет понять процессы, протекающие в больших социальных общностях, в-четвертых, запросы практики связаны с коллективным характером человеческой деятельности. Психология малых групп в настоящее время представляет собой разработанную область научного знания, включающую в себя различные феноменологические, динамические и структурные аспекты. Социальные группы не существуют вне времени и пространства.

Эта тема хорошо разработана и очень актуальна, так как очень важно знать структуру межличностных отношений в группе (социометрия) и восприятия членов этой группы друг друга (биополяризация), чтобы решать проблемы сплоченности групп, для достижения высоких результатов. **Целью данной работы** является изучение и диагностика межличностных и межгрупповых отношений, выявления структуры межличностных отношений и особенностей восприятия и понимания людей друг другом в группе.

Давно замечено, и это наблюдение отчетливым образом отразилось в теориях личности, что группа оказывает существенное влияние на психологию и поведение индивида. Часть изменений, порождаемых психологическим влиянием группы, исчезает, как только человек выходит из сферы воздействия группы, другие продолжают существовать, оставляя заметный след в личности и при определенных условиях, превращаясь в личностные черты.

Можно с некоторыми оговорками принять тот факт, что человек как личность есть продукт, результат многочисленных остаточных групповых влияний, что почти все (за исключением генетически и физиологически обусловленных особенностей) в его психологии и поведении складывается и закрепляется под влиянием участия в деятельности различных социальных больших и малых групп. Каждая из значимых (референтных) социальных групп вносит свой вклад в психологию и поведение личности, и этот вклад не является однозначно положительным или отрицательным. Он различен, и об этом в первую очередь свидетельствует наличие у людей множества достоинств и недостатков, большую часть которых они приобрели, находясь в группах.

Рассмотрим в обобщенном виде основные факты, свидетельствующие о положительном и отрицательном влиянии группы на индивида.

Положительное влияние группы на формирование и развитие личности состоит в следующем:

В группе индивид встречается с людьми, которые являются для него основным источником духовной культуры.

Отношения между людьми, складывающиеся в группе несут в себе позитивные социальные нормы и ценностные ориентации, которые усваиваются личностью, включенной в эту тему групповых взаимоотношений.

Группа является таким местом, где индивид отрабатывает свои коммуникативные умения и навыки.

От участников группы индивид получает информацию, позволяющую ему правильно воспринимать и оценивать себя, сохранять и укреплять все положительное в своей личности, избавляться от отрицательного и недостатков.

Группа снабжает индивида системой положительных эмоциональных подкреплений, необходимых для его развития.

Лишь постоянное общение индивида с более развитыми, чем он сам, личностями, обладающими ценными знаниями, умениями и навыками, обеспечивает ему возможность приобщения к

соответствующим духовным ценностям. Почти у каждого человека есть чему научиться у других людей, и практически в каждой группе он встречается таких людей.

Только через прямое общение и личные контакты в группах одни люди передают другим свой жизненный опыт. Этот опыт включает практически все человеческое, что есть в современном человеке, от элементарных гигиенических навыков и пользования речью до нравственных ценностей и способностей к различным видам деятельности. Чем больше разнообразие групп, тем больше у него возможностей для развития, приобретения разнообразных ценных человеческих качеств. В особенности это касается высшей духовной культуры, которая передается от человека к человеку только в результате обучения и воспитания, через прямое межличностное групповое общение.

На психологию индивида группа влияет через систему складывающихся в ней отношений, в частности – через отношения индивида с остальными участниками группы. Мы уже знаем о том, что при разных отношениях индивиды проявляют себя с различной, положительной или отрицательной, стороны, поэтому для обеспечения преимущественно положительного влияния группы на личность важно добиться того, чтобы межличностные отношения в ней были благоприятными.

Нигде, кроме группы, человек не в состоянии усвоить речь и научиться пользоваться ею. Ребенок научается разговаривать только благодаря тому, что в семье, где он родился, говорят на родном языке. И не просто говорят, а постоянно, чуть ли не с первых дней рождения обращаются к нему на языке, требуют ответной реакции и всячески ее поощряют. Стимулирование языкового развития индивида со стороны группы происходит и дальше. Установлено, что между уровнем владения языком и участием индивида в деятельности различных групп существует прямая зависимость.

Важным фактором индивидуального психологического развития человека являются его знания о самом себе. Иначе, как от других людей, в процессе непосредственного общения с ними, он эти знания получить не может. Группа и составляющие ее люди являются для индивида своеобразным зеркалом (вернее – разными зеркалами, каждое из которых по-своему отражает его), в котором выражается человеческое «Я».

Точность и глубина отражения личности в группе прямо зависит от открытости, интенсивности и разносторонности общения данной личности с остальными членами группы.

Для развития у себя тех или иных достоинств индивиду необходимы соответствующие стимулы, положительные подкрепления. Их основным источником также являются люди, окружающие его в группах.

Таким образом, для развития индивида как личности группа представляется незаменимой. То же самое, и даже в еще большей степени, касается высокоразвитого коллектива. В жизни и деятельности каждого отдельно взятого человека он играет незаменимую положительную роль, о чем много писали и говорили такие педагоги, как А.С. Макаренко, В.А. Сухомлинский и др. Однако свою положительную роль в развитии личности коллектив реализует лишь тогда, когда не происходит его и ее (этой роли) идеологического искажения, когда психологическая и педагогическая теория коллектива не оказывается предметом политических манипуляций.

Если о положительном воздействии группы на индивида (коллектива на личность) много и хорошо написано в педагогической, социологической и психологической литературе, то о фактах отрицательного воздействия известно немного. Во всяком случае, до недавнего времени из-за определенной идеологизации психологии и педагогики об этих фактах предпочитали умалчивать. В этой связи мы уделим рассмотрению и анализу этих фактов несколько больше внимания, чем отведено на представление влияния группы на индивида в положительном свете. Особенно много данных о возможном отрицательном влиянии группы на индивида накоплено в социальной психологии малых групп, начало которой было положено исследованиями отечественных и зарубежных ученых, проведенными еще в начале XX в.

Поначалу психологи, заинтересованные в решении данного вопроса, в качестве объекта исследования использовали большие социальные общности типа толпы и неорганизованной массы людей, и только затем внимание переместилось на изучение влияния малой группы на индивида.

Французский исследователь Г. Лебон в книге под кратким названием «Толпа», опубликованной в 1895 г., попытался вывести общие законы поведения человека в неорганизованной общности людей. Он утверждал, что средний человек в массе людей, в толпе обнаруживает бо-

лее низкий уровень интеллекта, чем вне ее. В толпе он более доверчив, агрессивен, ожесточен, нетерпелив, аморален и даже способен вести себя на уровне животного. Очевидно, Г. Лебон преувеличивал отрицательное влияние толпы на индивида, но, тем не менее, в его суждениях и выводах содержалась определенная доля истины. Ее подтвердили последующие экспериментальные исследования. Те специфические изменения в психологии и поведении человека под влиянием толпы, на которые одним из первых обратил внимание Лебон, внимательно исследованы в социальной психологии под названиями «обезличивание» и «деиндивидуализация». Было показано, что, когда человек испытывает на себе влияние некоторой достаточно большой социальной общности, внутренне неорганизованной, в его психологии и поведении в большей степени проявляется то общее, что свойственно данной группе, и в гораздо меньшей степени то, что составляет его собственную индивидуальность. Человек в толпе нередко перестает быть личностью, поэтому данный феномен получил название «обезличивание».

Один из наиболее впечатляющих экспериментов, показывающих, насколько далеко может зайти обычный человек в своих действиях, бездумно и слепо подчиняясь давлению со стороны авторитетных лиц или групп, которые они представляют, был проведен в начале 60-х гг. американским психологом С. Милгрэмом. Этот эксперимент заключался в следующем.

Через объявление в газете за плату 4 доллара в час добровольцы были приглашены принять участие в «научном психологическом эксперименте, предназначенном для изучения памяти». Каждому из людей, посетивших лабораторию, говорили, что в ходе эксперимента он будет исполнять роль «учителя», задача которого заключается в том, чтобы читать «ученику» пары слов и затем, напоминая по одному слову из каждой пары, просить «ученика» вспомнить второе слово соответствующей пары. Если «ученик» ошибался, то «учитель» должен был наказывать его ударами электрического тока, последовательно повышая его напряжение от 15 В до 450 В шагами по 15 В (за каждую следующую ошибку напряжение в сети должно было увеличиваться на 15 В).

«Учителя» и «ученика» разделяла тонкая фанерная перегородка, так что «учитель» не мог видеть «ученика», но хорошо слышал все, что происходило за перегородкой. Во время эксперимента «ученик» сидел в кресле привязанный к нему ремнями, а на его руках находились контакты от электрических проводов, идущих от пульта. Само кресло, кроме того, было крепко привинчено к полу. При возникновении тока в электрической цепи зажигалась лампочка, и звучал электрический звонок. Перед началом эксперимента сам «учитель» садился в кресло «ученика» и для пробы получал удары электрическим током 15 В и 30 В. После того как он убеждался в том, что ток по цепи действительно идет и что удары электрическим током даже минимального напряжения достаточно чувствительны, начинался основной эксперимент.

Непосредственно перед «учителем» находилась панель с электрическими кнопками, градуированными от 15 В до 450 В. Цифра 300 В была выделена красным цветом, и рядом с ней было написано слово «шок», что свидетельствовало о том, что такое напряжение смертельно опасно для человека и вызывает у него состояние шока. На самом деле «ученик» в ходе эксперимента никаких ударов электрическим током не получал. С помощью скрытого маневра экспериментатор переключал ток на иную, замаскированную сеть, в которой также были включены лампочка и электрический звонок. В качестве же «ученика» в эксперименте использовался специально подготовленный человек – актер, который умело имитировал поведение и переживания лица, подвергаемого ударам электрического тока разной силы (напряжения). По мере того как «росло» напряжение в сети, «ученик» должен был вести себя все более спокойно, а при напряжении более 300 В прекращать подавать какие бы то ни было признаки жизни: не отвечать на вопросы; не производить никаких звуков. До этого момента он должен был выражать свой протест движениями, ворчанием, криками, ударами ногами в перегородку и другими естественными способами.

Как и следовало ожидать, многие добровольцы с самого начала отказывались участвовать в данном эксперименте, включавшем мучительную процедуру наказания током другого человека. Однако экспериментатор уговаривал их, используя всевозможные аргументы. То же самое он должен был делать и по ходу эксперимента, чтобы побудить «учителей» как можно дольше наносить удары электрическим током «ученикам». Экспериментатор мог использовать любые аргументы, кроме прямого принуждения, но не имел права открывать «ученику» подлинную цель исследования. Для убеждения «учителя» экспериментатор имел право пользоваться следующими, например, словами: «пожалуйста, продолжайте», «эксперимент получается и требует того,

чтобы вы продолжали», очень важно, чтобы вы продолжали, это абсолютно необходимо», «вы должны продолжать, у вас нет иного выхода», «я требую», «я приказываю, чтобы вы продолжали». Если и последнее не помогало, то эксперимент прекращался, и отмечалось то напряжение, до которого дошел «ученик».

Результаты эксперимента, проведенного со многими американцами, оказались обескураживающими. Обнаружилось, что почти 65% всех испытуемых «учителей» довели напряжение тока до максимальной величины 450 В. Ни один из них не прекратил эксперимент до того, как напряжение на приборе достигло 300 В, т.е. критической точки, за которой «ученика» должен был поразить шок.

Полученные результаты С. Милгрэм объяснил следующим образом: люди, живущие в обществе, привыкают считать, что тот, кто находится над ними, кому они должны подчиняться, ответственен и лучше знает ситуацию, чем они сами. Факт чрезвычайного послушания испытуемых в данном эксперименте поясняется следующими причинами (обобщение ответов самих пытаемых, выступивших в роли «учителя»):

1. Попадание в ловушку. Эксперимент был задуман и начинался довольно невинно, как рядовое исследование памяти, а затем незаметно для самого испытуемого напряжение в нем почленно нарастало. Испытуемые, начавшие повышать напряжение, просто продолжали делать то, что уже начали. К тому времени, когда у них впервые возникало желание выйти из эксперимента, они в своих действиях уже заходили слишком далеко, были как бы в ловушке, из которой не было выхода назад. Поэтому, обескураженные, они уже дальше продолжали действовать механически («терять было нечего»).

2. Этикет ситуации. В своеобразной психологической ловушке испытуемые оказались еще и потому, что с самого начала согласились, причем добровольно, участвовать в эксперименте и подчиняться требованиям экспериментатора. Для человека, давшего добровольное согласие что-либо делать другому лицу, трудно и неловко отказаться от обещанного. Такой отказ должен был означать выражение сомнения в порядочности и компетентности экспериментатора, прямое обвинение его в издевательствах над человеком («учеником»).

В одном из последующих экспериментов подобного рода, проведенном в несколько измененных условиях, вместо одного «учителя» было три (на самом деле настоящим испытуемым из них был только один). Два дополнительных «кандидата в учителя» делали следующее: один лишь зачитывал пары слов, второй только называл допущенные ошибки. Третий же, настоящий испытуемый, должен был нажимать электрическую кнопку, включающую напряжение. Когда оно достигало 150 В, «учитель», зачитывавший пары слов «ученику», вслух заявлял, что отказывается дальше работать, покидал свое рабочее место и пересаживался в свободное кресло, стоявшее невдалеке. Он вел себя так, несмотря на то, что экспериментатор настаивал на продолжении работы. Далее, в тот момент, когда напряжение на приборе достигло 210 В, аналогичным образом поступал и второй подставной «учитель». После этого экспериментатор обращался к третьему оставшемуся (наивному испытуемому) и просил его одного продолжать эксперимент, более того – приказывал ему это делать. Оказалось, что в этих условиях приказу экспериментатора подчинились лишь 10% людей, выступивших в эксперименте в истинной роли «учителей».

В другой модификации того эксперимента вместо двух дополнительных «учителей» опыт вели два экспериментатора. Вскоре после того, как «ученик» получал первые несколько ударов электрическим током, экспериментаторы начинали спор между собой. Один из них требовал немедленно прекратить эксперимент, другой настаивал на его продолжении. В этих условиях ни один из настоящих испытуемых не изъявил желания продолжить эксперимент, несмотря на то, что второй из экспериментаторов настаивал на этом.

3. Смягчающие обстоятельства. Испытуемые в эксперименте знали, что совершают акт насилия, но для их действия были некоторые смягчающие обстоятельства. Например, в оправдание своего поведения «учитель» мог сказать, что не видел «ученика», поскольку тот находился за перегородкой в соседней части комнаты и, следовательно, не мог по-настоящему оценить, насколько ему больно. Действительно, было обнаружено, что в случае, если «учитель» и «ученик» находились в одном помещении и могли видеть друг друга, число послушных приказу экспериментатора снижалось до 30%.

Чем меньше для испытуемого было смягчающих его вину обстоятельств, тем меньше послушания он демонстрировал. Однако в тех случаях, когда «учитель» не сам должен был нажи-

мать кнопки, а только давал распоряжение делать это другому, количество послушаний вновь резко возросло, до 93%, причем на этот раз «учитель» без стеснения использовал всю шкалу напряжений, до 450 В включительно. Поразительно, замечает по этому поводу С. Милгрэм, насколько снижается эффект послушания, если человеку приходится совершать акт насилия собственной рукой, и насколько он возрастает, если за него это делает кто-то другой.

4. Надзор. Очевидным фактом, оказавшим влияние на поведение испытуемых в обсуждаемом эксперименте, было личное присутствие экспериментатора. В тех случаях, когда он покидал лабораторию и отдавал свои распоряжения по телефону, процент послушных приказу падал с 65 до 21%. Многие из испытуемых в этих условиях начинали хитрить, используя для наказания «ученика» ток гораздо меньшего напряжения, чем предписывалось инструкцией.

5. Авторитет и идеология, прикрывающая сверху. Наиболее важный фактор из числа тех, которые порождают добровольное и бездумное послушание, связан с так называемой «идеологией, прикрывающей сверху». Это укоренившаяся в обществе или социальной группе система взглядов, которая заранее юридически и морально оправдывает тех, кто им следует. В эксперименте С. Милгрэма в роли такой идеологически высокой инстанции, заранее снимающей ответственность с испытуемых, выступал авторитет науки («наука требует жертв»). Когда в одном из экспериментов ссылка на научные интересы в оправдание издевательства над человеком была снята, число послушных упало с 65 до 48%.

Обратим внимание на одно обстоятельство, связанное с данным экспериментом. Оно показывает, что нередко люди о себе и себе подобных думают лучше, чем они есть на самом деле. В одном из подобных исследований, осуществленном Г. Бьербауэром по методике С. Милгрэма, испытуемые до начала эксперимента просили предсказать, как другие люди (не они сами) поведут себя в данном эксперименте. Затем тех, в отношении которых они делали предсказание, включили в эксперимент и проверили, как они вели себя на самом деле. Предсказанные и реальные результаты затем сравнили между собой.

Эти данные также вызывают удивление. Вместо ожидаемых по предсказанию примерно 30% людей, которые способны были довести напряжение до 315В, таких на самом деле оказалось 100%. Вместо приблизительно 10% ожидаемого числа людей, способных нанести другому человеку удар электрическим током напряжением 450В, в действительности оказалось более 60%.

Все то, о чем говорилось в эксперименте С. Милгрэма, действует на человека в реальных группах, где на него часто оказывается давление отдельными лицами самими по себе и от имени этих групп. Следовательно, считать влияние группы на индивида только положительным фактором нельзя.

Другим возможным отрицательным следствием группового влияния может быть то воздействие, которое оказывается обычно на одаренных творчески личностей, существенно отличающихся по своей психологии от большинства членов данной группы. На это обстоятельство в свое время обратил внимание В.М. Бехтерев.

Проведя ряд индивидуальных и групповых экспериментов, в результате которых сравнивались показатели творческой работы группы и индивида, В.М. Бехтерев показал, что в творчестве группа может уступать особо одаренным личностям. Выяснилось, в частности, что коллективное творческое решение, если оно принимается по «большинству», методом простого голосования, нередко оказывается более низкого качества, чем частное творчество особо одаренных личностей, включенных в данную группу. Их оригинальные идеи отвергаются большинством потому, что непонятны ему, и такие личности, находясь под сильным психологическим давлением «квалифицированного» (на самом деле некомпетентного) большинства, сдерживаются, подавляются в своем творческом развитии. В печально истории нашей страны за последние семь десятков лет мы встречались с немалым количеством примеров, подтверждающих вывод Бехтерева. Имеются в виду многие одаренные писатели, художники, ученые, инженеры, которые были исключены из своих творческих коллективов и, более того, волею судьбы оказались за рубежом, где и получили признание по достоинству.

Последний факт, который здесь следует еще раз напомнить – мы его уже рассматривали, – касается конформного поведения. Конформизм – широко распространенный феномен, выражающий собой, безусловно, отрицательное влияние группы на личность, побуждающий ее вести себя нечестно. И чем более сплоченной является группа в своем психологическом давлении на индивида, тем более конформно он вынужден поступать.

«Человек в группе не является самим собой: он – одна из клеточек организма, столь же отличающихся от него, как клеточка вашего тела отличается от вас».

Группа защищает индивида, поддерживает его и обучает, как умению выполнять задачи, так и нормам и правилам поведения в группе.

Но группа не только помогает человеку выживать и совершенствовать свои профессиональные качества, она меняет его поведение. Превращая индивида в члена группы, она меняет человека, делая его зачастую существенно отличным от того, каким он был, когда находился вне группы.

Человек обычно выражает свое отношение к группе с позиций того, что он считает правильным, а что неправильным, что требует улучшения, что необходимо сделать для того, чтобы достичь целей группы. При этом всегда его рассуждения находятся в зависимости от той позиции, которую он занимает в группе, от выполняемой им роли, от возложенного на него задания и соответственно от того, какие цели и интересы он преследует сам лично. Однако группа может существенно подавлять все взгляды человека, заставляя делать то, что она считает нужной.

При слиянии человека с группой наблюдается установление таких отношений между человеком и остальной частью группы, когда каждая из сторон рассматривает другую как органически единую с ней составляющую целого, являющегося группой.

Чтобы стать уравновешенным, гибким человеком, требуется сила воли, смелость, новые убеждения и новые знания. Здесь невозможно притворяться. От стиля общения зависит то, как вы реализуете планы и разрешаете конфликты.

Литература

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М.: Аспект Пресс, 2010.
2. Ануфриева Н.М., Зелинская Н.Е., Зелинский Н.Е. Социальная психология. – К.: МАУП, 2007.
3. Корнев М.Н., Коваленко А.Б. Социальная психология. – К.: МАУП, 2005.
4. Малышев А.А. Психология личности и малой группы. – Ужгород: Инпроф, 2007.
5. Милгрэм С. Эксперимент в социальной психологии. – СПб.: Питер, 2001.
6. Федеральные образовательные порталы. Поведение в организации. Статьи, 2008.
7. Энциклопедия Кирилла и Мефодия: <http://mega.km.ru>

УДК 316.654:33

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОБЩЕСТВА

Л.А. Папкина

*Камчатский государственный технический университет,
Петропавловск-Камчатский*

Определены факторы, влияющие на отношение к предпринимательству. Приведены результаты опроса на тему: «Как Вы относитесь к предпринимательству?».

Ключевые слова: предпринимательство, непредпринимательский слой населения, оптимист, пессимист, сомневающийся, государственная поддержка предпринимательства.

The factors that influence entrepreneurship. The results of the survey on the topic: «What is your attitude to entrepreneurship?».

Key words: entrepreneurship, entrepreneurial layer of the population, an optimist, a pessimist, doubting, state support of entrepreneurship.

Отношение к предпринимательству отражает общие настроения населения к предпринимательству и предпринимателям, что порождает не только благоприятный социально-

психологический климат для развития предпринимательства в стране, но и стимулирует привлечение финансовых ресурсов, развитие инфраструктуры и бизнес-сообщества. Факторы, значимые для начала предпринимательской деятельности, включают в себя как индивидуальные характеристики, так и национальные особенности развития предпринимательства.

Уровень предпринимательской активности, по мнению Т.А. Алимовой, О.И. Образцовой и А.Ю. Чепуренко является своего рода откликом на взаимодействие сложившихся представлений индивида о внешних возможностях для предпринимательства и его собственных способностях к такой деятельности. Только когда в представлениях населения внешние возможности дополняются необходимыми способностями, экономика и общество получают социальную страту, которая представляет собой потенциал пополнения предпринимательских рядов [1].

Некоторые авторы считают, что особое значение фактор самооценки компетенций оказывает в условиях экономической рецессии и кризиса, в том числе под влиянием негативной экономической информации, распространяемой через СМИ [2]. Следовательно, изучение факторов повышения самооценки населением способностей к бизнесу может быть использовано для прогнозирования развития предпринимательского потенциала, что в настоящее время актуально для российской социально-экономической среды, в том числе из-за повышающейся напряженности на рынке труда и других проявлений кризиса.

Непредпринимательский слой России составляет взрослое население за исключением активных предпринимателей. Эта группа очень обширна – 92,8% взрослого населения. Основная часть населения не только не имеет отношения к предпринимательству, но и не рассматривает начало бизнеса как вариант развития карьеры. Оценки национальных и культурных особенностей восприятия предпринимательства респондентами, являющимися активными предпринимателями и непредпринимателями совпадают, структура распределения ответов для двух сравниваемых групп населения практически идентична. Однако индивидуальное восприятие условий начала бизнеса предпринимателями и непредпринимателями существенно расходится (рис. 1) [2].

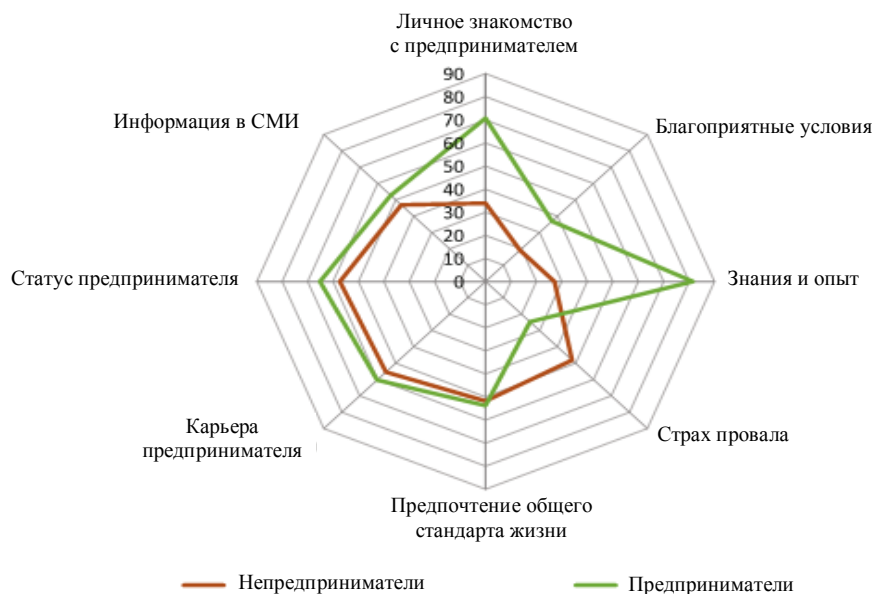


Рис. 1. Оценка факторов восприятия предпринимательства в России, 2011 г. [3]

Две трети непредпринимателей считают, что не обладают достаточными знаниями и опытом для осуществления предпринимательской деятельности. Большинство предпринимателей не выражает подобных опасений, хотя четверть из них осознает недостаточные компетенции. В 2011 г. оценка условий для начала бизнеса непредпринимательской группой населения была очень пессимистична, только 19% представителей этой группы сочли условия для старта благоприятными. Оценка условий предпринимателями оптимистичнее – около 37% из них назвали условия благоприятными для начала бизнеса. Среди непредпринимательской части населения высока доля тех, кто затруднился с оценкой условий для начала бизнеса, их более 25% группы [3].

Непредприниматели, оптимистично оценивающие условия старта, чаще рассматривают карьеру предпринимателя как желательный выбор и большинство считает, что успешные предпринима-

тели пользуются высоким статусом и уважением (рис. 2) [3]. Это отличает их от пессимистов и сомневающих. Кроме того, оптимисты выше оценивают наличие у них знаний и опыта для начала собственного бизнеса. При этом все три группы респондентов единогласны в оценке предпочтений стандарта жизни и боязни быть неуспешными (около 48% непредпринимателей).

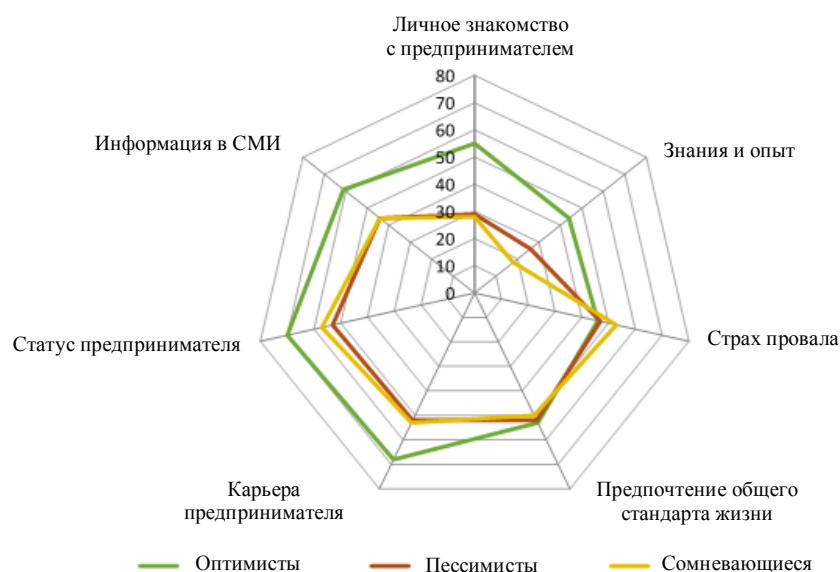


Рис. 2. Оценка факторов восприятия предпринимательства непредпринимателями, 2011 г. [3]

Среди оптимистов много тех, кто лично знаком с предпринимателями (более 55% оптимистов непредпринимательской группы), а среди пессимистов и сомневающих таких не более 30%. Существуют различия в восприятии предпринимательства респондентами разных возрастных групп. Это касается, в первую очередь, культурных особенностей восприятия. Так, с возрастом снижается привлекательность карьеры предпринимателя: у респондентов моложе 25 лет – 63%; у респондентов старше 55 лет – 48%; оценка статуса предпринимателя в обществе – 65% и 48% соответственно. Среди представителей старшего поколения (45–55 лет) распространено мнение о предпочтительности одинакового стандарта жизни, а также меньше всего лично знакомых с предпринимателями. Среди активной части населения в возрасте от 25 до 35 лет – наибольшая доля знакомых с начинающими предпринимателями и уверенных в достаточности своих знаний и квалификации для начала бизнеса. Половина непредпринимателей среднего поколения (35–45 лет) признается, что страх и неуверенность в своих способностях мешают в организации бизнеса.

Для того чтобы определить, как население относится к предпринимательской деятельности в Камчатском крае, автором статьи был проведен опрос на тему: «Как Вы относитесь к предпринимательству?». В качестве объекта были взяты и опрошены студенты КамчатГТУ, а также, в большей части, некоторые другие лица, не являющиеся студентами.

Выявлено, что среди опрошенных преобладает пессимистичный взгляд на предпринимательство. В основном это связано с материальным фактором. Следующим по значимости фактором является экономико-географическое расположение региона. Факторы барьеры входа на рынок и количество конкурентов на рынке опрошенные считают малозначительными. Многие люди знают, что государство также может помочь в начинании своего дела, но считают, что для этого необходимо потратить много усилий и времени, что является значительным фактором определяющим желание заниматься предпринимательской деятельностью.

При наличии всех благоприятных факторов только 20% опрошенных стали бы предпринимателями. Это связано с оптимистичными взглядами на экономику и определенными личностными качествами.

По результатам опроса было также выявлено, что предпочтительной сферой для предпринимательской деятельности в Камчатском крае среди опрошенных является торговля, недвижимость, транспорт, а также оказание строительных услуг и иных услуг. При выборе сферы деятельности многие бы руководствовались наличием связей с другими предпринимателями или иными лицами, которые могли бы оказать помощь.

Практически все из опрошенных указали, что самой актуальной проблемой в Камчатском крае в реализации предпринимательской деятельности является высокая цена на товары и услуги. Проблемы с доставкой предметов деятельности или ресурсов больших трудностей не составляют, так как в наше время транспортная сеть весьма развита. Основным способом доставки является морской транспорт. Опрошенные лица подтвердили, что этот способ является самым дешевым.

В целом отмечу, что объем государственной поддержки предпринимательской деятельности в регионах находится во взаимосвязи с уровнем развития предпринимательства в регионе. Как правило, чем ниже уровень развития предпринимательства в регионе, тем ниже уровень его социально-экономического развития [4]. В этой связи целесообразно дифференцировать размер государственной финансовой поддержки от уровня развития предпринимательства в регионе, что может качественно улучшить региональную институциональную среду предпринимательства.

Если говорить о непредпринимательской части населения, то в России преобладает пессимистичная часть непредпринимателей, что говорит о проблемах, связанных с реализуемостью деятельности. Чтобы изменить взгляды и повысить уровень предпринимательства, государству необходимо реализовать ряд определенных проектов по поддержке предпринимателей в России, помочь в преодолении определенных барьеров на рынке, обеспечить достаточное количество производственных площадей, а также квалифицированных кадров.

Литература

1. *Алимова Т.А.* Предпринимательская активность россиян в условиях кризиса / Т.А. Алимова, О.И. Образцова, А.Ю. Чепуренко // Мир перемен. – 2010. – № 3. – С. 147–162.
2. *Алимова Т.А.* Экономический кризис и предпринимательская активность населения России: открывать свое дело или выходить из бизнеса? / Т.А. Алимова, А.В. Ченина, А.Ю. Чепуренко // Мир России. – 2011. – № 2. – С. 142–160.
3. *Верховская О.Р.* Предпринимательская активность в современной России / О.Р. Верховская., М.В. Дорохина // Российский журнал менеджмента. – 2008. – № 4. – С. 25–52.
4. *Образцова О.И.* Global Entrepreneurship Monitor в России: некоторые предварительные результаты. – М.: ИД ГУ–ВШЭ. – 2008.
5. Сравнительный анализ мнений населения о перспективах развития предпринимательства в регионах России. / М.В. Габелко // Вопросы статистики. – 2009. – № 7. – С. 58–65.
6. Факторы формирования нарождающегося предпринимательства / О.Р. Верховская // Вестник С.-Петербург. ун-та. Серия Менеджмент. – 2009. – № 2. – С. 32–52.

УДК 316.776.3

РЕГУЛИРОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

А.С. Приймак, К.В. Колодкин

*Камчатский государственный технический университет,
Петропавловск-Камчатский*

В статье рассматривается профессиональное общение как процесс установления и развития контактов между руководителем и специалистами, а также между специалистами, порождаемый потребностями в совместной деятельности.

Ключевые слова: профессиональное общение, диалогическое общение, каузальная атрибуция.

The article is devoted to the questions of the professional communication, as a process of contact establishment and development between the manager and the specialists, and between the specialists themselves, reproduced by the demands in the group practice.

Key words: professional communication, dialogic communication, causal attribution.

В профессиональном общении в экстремальных условиях между руководителем и специалистами проявляются два взаимосвязанных аспекта: взаимодействие и взаимоотношения. *Взаимодействие* определяется должностными обязанностями, нацеливая специалистов на согласованные действия при выполнении служебно-экстремальных задач. *Взаимоотношения* возникают в результате проявления специалистами эмоций, переживаний, симпатий (антипатий) друг к другу, чувств сострадания, сопереживания, являющихся результатом их взаимодействия и профессиональных взаимоотношений в экстремальных условиях зависит от развитости профессионального экстремально-психологического потенциала, личностных особенностей, подготовленности, профессиональной компетентности руководителей и специалистов.

Профессиональное общение, как правило, нормативно регламентировано, особенно в экстремальных условиях, но от этого оно не теряет личностной значимости и привлекательности. Нормативная регламентация придает межличностным отношениям большую ответственность, лаконичность, целостность, важность, тем самым повышая ее общественную и личностную значимость, но она не может заменить общечеловеческих отношений между специалистами и руководителями.

Известно, что в профессиях типа «человек – человек» успех в деятельности зависит на 80–85% от наличия коммуникативных навыков. Низкая коммуникативная компетентность в экстремальных условиях влияет на понижение уровня управляемости подразделения и соответственно на возрастание уровня опасности профессиональной деятельности для всего подразделения и каждого специалиста. Искажения и потери оперативной информации несут за собой недопонимание, повышенную нервозность, неэффективную деятельность и, как следствие, неоправданные физические, психические потери, травмы.

Согласно исследованию, в современных отечественных организациях до 70% всей информации находится вне контроля руководства [1]. В экстремальных условиях такая потеря информации происходит крайне редко и, как правило, сопровождается тяжелыми последствиями. Вместе с тем 25–10%-ная потеря информации в экстремальных условиях является почти нормой, снижая результативность профессиональной деятельности. Происходит это по различным, но, как правило, личностным или социальным (корпоративным) основаниям.

Коммуникация в экстремальных условиях обуславливает основные особенности, игнорирование которых грозит самыми тяжелыми последствиями, гибелью специалистов.

1. Чрезвычайная и безальтернативная необходимость в постоянно пополняемой всесторонней и точной информации, недопущение ошибок и искажений при доведении приказов до всех специалистов, при координации и контроле за их исполнением (способы пополнения информации и соответственно формы коммуникации меняются в зависимости от стадии проведения операции).

2. Наличие временных ограничений при осуществлении коммуникативных процессов (дефицит времени).

3. Возникновение дополнительной функции взаимоотношений в коммуникации, имеющей поддерживающе-восстановительный характер в условиях повышенного нервного напряжения.

Однако обмен информацией в процессе профессионального общения может определять и формирование новой информации, которая может появиться неожиданно. Этот процесс творческий и представляет самостоятельную, крайне необходимую в экстремальных условиях, сторону общения. Вместе с тем в экстремальных условиях больший интерес представляет формирование в процессе общения не случайной, а ожидаемой и крайне востребованной для принятия единственно верного решения информации, которая рождается в результате совместных волевых усилий [2].

В экстремальных условиях для оптимизации профессионального общения реализуются задачи: информационно-коммуникативная, аффективно-коммуникативная и регуляционно-коммуникативная.

Решение *информационно-коммуникативной задачи* охватывает процессы оптимизации передачи, приема, переработки и формирования значимой информации. Ее результатом может быть как общее видение проблемы и путей ее решения, так и расхождение взглядов, конфликты. Причиной конфликтов часто является искажение, непонимание, непринятие информации при ее передаче или восприятии. При этом важным моментом является эмоциональное отношение руководителя, специалиста к другим участникам общения.

Необходимость решения в профессиональном общении *аффективно-коммуникативной задачи* отражает важность учета эмоциональных состояний руководителей и специалистов в экстремальных условиях, которые возникают и изменяются у субъектов делового взаимодействия.

Решение *регуляционно-коммуникативной задачи* в общении в условиях экстремальности предполагает учет не только формальных норм, правил, инструкций, приказов, но и неформальных, определяемых оргкультурными установками, традициями, обычаями и межличностными взаимоотношениями, симпатиями, аттракциями (притягательностью), взаимными «подстройками».

Основными компонентами процесса общения являются позиции руководителей и специалистов, участвующих в нем, их взаимоотношения и коммуникативные воздействия друг на друга. Деловое общение в экстремальных условиях проявляется в следующих основных формах:

- сотрудничество, согласие, приспособление, приноравливание, способствующее процессу общения;
- соперничество, психологическая оппозиция, диссоциация, конфликтное противостояние может как способствовать, так и препятствовать процессу общения (в зависимости от форм и уровня интенсивности);
- психологическое давление, убеждение, разъяснение, просьба, приказ.

Стратегия профессионального общения руководителя со специалистами в экстремальных условиях должна учитывать особенности оргкультуры подразделений и оптимально соответствовать совместной эффективной деятельности специалистов в условиях повышенного риска. Выработка оптимальной стратегии общения руководителя со специалистами осуществляется постепенно в процессе повышения коммуникативной компетентности и накопления опыта. Оптимальная стратегия делового общения должна быть максимально гибкой и включать в качестве элементов различные формы в зависимости от складывающихся ситуаций и позиции собеседника.

В качестве типичных стилей построения делового общения отечественными исследователями выделяются: авторитарный, ритуальный, манипулятивный, официально-канцелярский и гуманистический. В экстремальных условиях для руководителя более приемлем лидерский стиль общения, основанный на лидерском стиле деятельности, руководства коллективом. К его особенностям относится эмоциональный фон взаимного доверия, взаимной ответственности руководителя и специалистов в процессе общения.

Вместе с тем более правильно выделять у человека доминанту в индивидуально-стилевой структуре общения, где наблюдается определенное соотношение проявлений различных стилей общения. В этом случае говорят о манере общения, присущей человеку, которая представляет собой презентуемый человеком другим людям «образ собеседника» [3]. В экстремальных условиях манера общения зависит не только от индивидуального стиля, но и от статуса коммуникатора, соответствующих стандартах уставных взаимоотношений, целей, задач, общения, особенностей ситуации, индивидуально-психологических особенностей общающихся, уровня развития психологического климата, сплоченности группы. Конструктивности общения способствуют такие личностные качества, как эмпатия, внешний локус контроля, высокий уровень самоуважения и уважения к собеседнику, стремление к успеху.

На особенности общения в экстремальных условиях влияет нормативно-ролевая, внешне наблюдаемая и содержательно-смысловая сторона взаимодействия. Причем при первом контакте между специалистами основная роль принадлежит внешне наблюдаемой и нормативно-ролевой сторонам, как внешне проявляемым элементам общения. Вместе с тем опытные руководители обладают психологической наблюдательностью, базирующейся на знании закономерностей социальной перцепции и умении применять психологические приемы восприятия людей в общении по их вербальным и невербальным проявлениям. Они фокусируют внимание, «схватывают» смысловое содержание речи собеседника, даже если в ней представлена только часть значимой информации или информация передается иносказательно (намеком).

При общении руководителя со специалистами и специалистов между собой в экстремальных условиях важен уровень их взаимопонимания, основанный на общем или близком мироощущении, мировоззрении, общей системе психологических ценностей. Экстремальные условия, обладая рядом квалифицирующих признаков, важнейшим из которых является опасность профессиональной деятельности для жизни и здоровья людей, способствуют уровню такого миропонимания, определению совместной деятельности как особой миссии, выработки у спе-

специалистов схожих «Я-концепций», взглядов, планов, поведенческих норм, установок, ресурсов, возможностей. В связи с этим диалогическое общение между руководителем и специалистами в экстремальных условиях проходит на высоком доверительном уровне, психологическое воздействие руководителя на специалистов в процессе общения значительно повышается, дольше сказываются результаты этого воздействия.

Невербальная коммуникативная система состоит из комплекса неречевых средств общения (визуальных, акустических, тактильных, ольфакторных), которые во многом детерминированы социокультурными условиями развития человека и играют в деловом общении не только вспомогательную роль как способ ориентирования в истинности передаваемых сообщений, но в экстремальных ситуациях может занимать ведущую роль при передаче информации.

Вербальные проявления у человека в межличностном общении составляют менее 35% от общего объема информации, а более 65% информации передается с помощью невербальных средств. В экстремальных условиях до 100% информации может передаваться с помощью невербальных средств. В обычных условиях между вербальными и невербальными средствами передачи информации существует своеобразное разделение функций: по словесному каналу передается чисто содержательная информация, а по невербальному – дополнительно смысл и отношение к партнеру по общению. В экстремальных же условиях невербальные каналы передачи информации могут брать на себя указанные функции: содержательную, дополнительно-смысловую, отношение к партнеру по общению и ориентационную.

В экстремальных условиях наиболее часто применяются кинестетические невербальные средства общения (передачи информации) – экспрессивно-выразительные движения (жесты, мимика, поза, походка) и визуальный контакт глаз (направление движения, частота паузы, длина контакта). В некоторых случаях применяется такесика (рукопожатие, объятие, похлопывание) и проксемика (ориентация, дистанция); реже применяется – просодика (вздых, смех, плач, кашель).

Невербальные виды передачи значимой информации в экстремальных условиях имеют особое значение в силу своих особенностей (скорости, бесшумности, простоты, доступности).

Качество передачи и приема невербальной информации, ее эффективность во многом зависят от социальной апперцепции руководителей, специалистов и функциональных групп в экстремальных условиях (формирование образа, оценка друг друга, «прочтение» физических характеристики, психологических свойств, поведения). При этом используются такие психологические механизмы межличностной перцепции, как:

- *физиогномическая редукция* (прием и переработка визуальной информации о другом специалисте на основе его внешних невербальных проявлений, манеры поведения, особенностей личных аксессуаров, одежды и т.д.);
- *эмпатия* (ситуативно-эмоциональное вчувствование в психическое состояние и понимание переживаний партнера по общению);
- *идентификация* (мысленная постановка себя на место другого специалиста и определение того, как он может действовать, общаться в предлагаемых ситуациях);
- *рефлексия* (рациональное понимание трансформаций поведения другого специалиста путем размышления о сути и направлении его возможных личностных реакций в процессе развертывания своих действий);
- *экспектация* (использование стереотипных оценочных суждений на основе приобретенного ранее опыта) [4].

При действиях указанных механизмов (а особенно эмпатии и экспектации, реализуемых на бессознательном уровне функционирования психики) возможны искажения в восприятии другого человека.

Особенностью социальной апперцепции является не столько акцент на отдельных качествах личности партнера по общению, сколько восприятие его во взаимоотношениях с другими специалистами (по исполняемым обязанностям, статусу в группе, идентификации с группой, притязаниям) с учетом межгрупповых осознанных и неосознанных механизмов понимания:

- социальная категоризация (отнесение специалистов к условным группам для облегчения прогноза их поведения);
- групповая идентификация (отнесение себя к какой-либо группе с целью использования потенциальных возможностей группы, приобретения комфортного состояния, чувства удовлетворенности, групповой защищенности, поддержки);

- социальное сравнение (сравнение группы, к которой относится специалист с иными группами, обеспечивающее выделение и оценку позитивных и негативных особенностей группы);
- стереотипизация (понимание другого специалиста через отнесение его к какой-либо группе и автоматическое перенесение на него типичных для данной группы характеристик).

Установлено, что при интерпретации и прогнозировании поступков партнера по общению срабатывает психологический механизм атрибуции (приписывания) [4]. Необходимость использования его специалистами обусловливается тем, что информация, полученная при визуальном наблюдении и восприятии партнера, может оказаться недостаточной, и тогда производится ее «домысливание» – приписывание дополнительных элементов по следующей схеме: частичная информация, воспринимаемая от собеседника – атрибуция – смоделированная требующаяся информация, состоящая из полученной, посредством коммуникации, частичной информации + домысленная недостающая информация, построенная на основе представлений сотрудника об образе мышления и поведении собеседника. При этом у конкретного специалиста на основе опыта вырабатываются определенные схемы каузальной атрибуции (причинного объяснения):

- 1) атрибуции персональной ответственности, проявляющейся в склонности специалистов считать кого-то другого виновником случившегося и приписывать ему причину произошедшего;
- 2) обстоятельственной атрибуции, при которой специалисты склонны винить в произошедшем сложившиеся обстоятельства;
- 3) стимульной атрибуции, при которой причина случившегося видится или в предмете, на который было направлено действие или в самом пострадавшем;
- 4) личностно-проективной атрибуции, где партнеру по общению приписываются определенные негативные личностные черты, которых на самом деле у него нет. Недостатки самого субъекта восприятия им не признаются, а в силу действия «проекции» – психологического механизма защиты личности, он обвиняет в возникших трудностях партнера.

Для повышения адекватности профессиональной апперцепции необходимо учитывать следующие моменты:

1. Объект восприятия является одновременно и субъектом общения. Он не пассивен и в экстремальных условиях психологически более значим для воспринимающего субъекта (использование психологического потенциала собеседника для поддержки и снятия повышенного напряжения). В этой ситуации закономерно проявление феномена аттракции, в результате которого познание партнера по общению будет вестись на основе отношения, вызванного устойчивым чувством его психологической привлекательности. В экстремальных условиях воспринимаемый специалист, даже не предпринимая каких-либо специальных усилий со своей стороны, ощущает проявление к себе интереса со стороны собеседника. Причем независимо от того, что трансформация представлений о сотруднике может происходить как в благоприятную, так и в неблагоприятную для него сторону, иметь различную интенсивность, степень психологической значимости межличностных контактов для каждого специалиста в экстремальных условиях значительно повышается, а значит, повышается и психологическая ценность каждого специалиста.

2. Для преодоления социальных стереотипов, которые находятся вне критического анализа со стороны сознания, требуется обращать особое внимание на сигналы обратной связи от партнера по общению, фиксируя и сравнивая его вербальные и невербальные проявления по значению, ситуационному контексту, информационному наполнению, эмоциональной окраске и насыщенности, личностному отношению к предмету общения.

3. Понимание партнера по общению должно осуществляться на основе анализа его ценностных ориентаций и установок, используемых им правил коммуникации, а также в контексте цели общения и учета сложившегося отношения к нему [5].

Литература

1. Снетков В.М. Психология коммуникации в организациях. – СПб.: Институт гуманитарных исследований, 2002.
2. Яноушек Я. Проблема общения в условиях совместной деятельности // Вопросы психологии. – 1982. – № 6. – С. 57–65.
3. Шепель В.М. Имиджелогия: Секреты личного обаяния. – М.: ЮНИТИ, 1994.
4. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: ЕЁ Медиа, 2012.
5. Знаков В.В. Понимание в познании и в общении. – М.: Институт психологии РАН, 2000.

УДК 331.53-053.81(470)

ПРОБЛЕМА ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**К.Е. Сказина***Камчатский государственный технический университет,
Петропавловск-Камчатский*

В статье описывается значимость трудоустройства молодежи, приведены данные по безработице, указаны причины безработицы молодежи, указаны пути решения.

Ключевые слова: безработица, молодежь, социальные проблемы.

Importance of youth's placement is described, information about unemployment is shown, causes of youth's unemployment are indicated, and ways of solution is shown.

Key words: unemployment, youth, social problems.

В настоящее время одной из наиболее острых социальных проблем общества является проблема безработицы выпускников профессиональных учебных заведений. Молодежный рынок труда характеризуется негативными тенденциями: растут масштабы регистрируемой и скрытой безработицы среди молодежи, увеличивается ее продолжительность.

Трудоустройство молодежи является сложной и актуальной проблемой, так как спрос на молодую рабочую силу, не имеющего опыта работы, дополнительных навыков невелик. Положение молодежи на российском рынке труда обуславливается двумя важнейшими обстоятельствами:

- во-первых, молодые люди составляют около 35% трудоспособного населения России,
- во-вторых, они – будущее страны.

Сейчас очень остро стоит вопрос о трудоустройстве недавно выпустившихся студентов. Работодатели не хотят брать молодых на работу, так как у них нет опыта, а производственные практики в вузах не дают нужного опыта.

В Федеральном законе «О молодежи» сказано, что молодежью являются лица, проживающие на территории Российской Федерации физические лица (граждане Российской Федерации, а в случаях предусмотренных законодательством Российской Федерации также иностранные граждане и лица без гражданства) в возрасте от 14 до 30 лет.

По данным Росстата за январь 2014 наибольшее число безработных среди молодежи от 15 до 24 лет (рис. 1). По сравнению с январем 2013 г. уровень безработицы в возрасте 15–19 лет увеличился на 4,9 процентного пункта, в возрасте 20–24 лет – уменьшился на 1,2 процентного пункта.

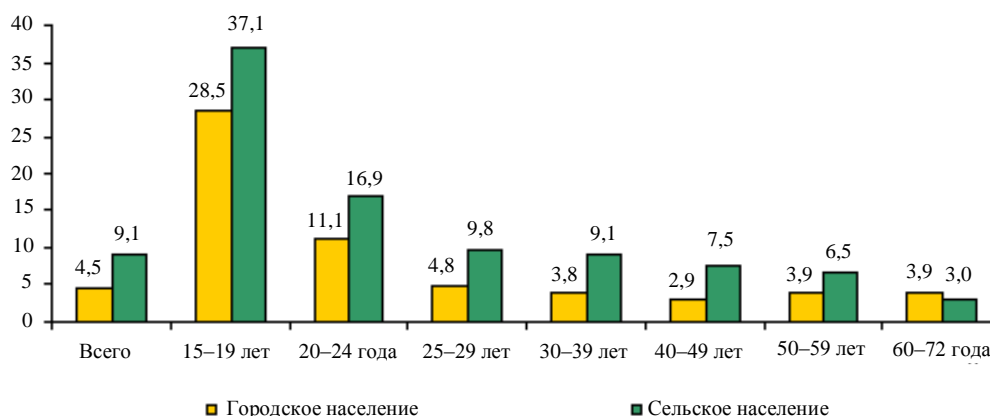


Рис 1. Уровень безработицы по возрастным группам и виду поселения в январе 2014 года (в % от экономически активного населения; без корректировки сезонных колебаний)

Безработица среди молодежи также обусловлена переходом на европейскую систему образования. Если раньше вузы выпускали специалистов, то сейчас идет первая волна выпускников-бакалавров. Работодатели считают бакалавриат незаконченным высшим образованием, так как на эту программу образования выделено меньше часов, чем на специалитет, так, во многих вузах бакалавры учатся на год меньше, чем учились бы специалисты.

Еще одной проблемой при трудоустройстве, выделенной студентами, является отсутствие опыта работы. В численности безработных 23,6% составляют лица, не имеющие опыта трудовой деятельности. Также, среди безработной молодежи 35,3% имеют высшее образование, 35,9% – профессиональное, 23% – полное среднее и только 0,3% – начальное образование

Правовые вопросы занятости студентов представляются весьма важными. Ответ на вопрос: «Какая у Вас форма трудоустройства?», показали, что из числа работающих студентов около 40% имеют с работодателем юридически оформленные отношения, у большинства же (60%) трудовые отношения с работодателем не оформлены или являются неофициальными.

Труд студентов выгоден предпринимательским структурам, которые таким образом имеют возможность избежать дополнительных расходов, связанных с налогообложением, с социальным страхованием работника, а также манипулировать оплатой труда. Студент же, будучи временным работником, не уделяет должного внимания этой стороне дела.

Создавшаяся ситуация может являться источником дискриминации студентов на рынке труда. Такое положение будет иметь место до тех пор, пока студент как временный работник не будет реально обеспечен правовыми нормами, пока не будет реализовываться на практике трудовое законодательство в отношении временных, контрактных, частичных и т.п. работников. Опросы работодателей показывают, что из профессиональных качеств выпускников вузов они ценят, прежде всего:

- качество полученного ими образования (фундаментальность образования, уровень профессиональных знаний, умений, навыков),
- наличие опыта практической работы, повышающего уровень их профессиональных знаний, умений и навыков,
- способность к восполнению и применению своих знаний, в том числе в смежных и других областях, что выражается в способности к самообразованию, в общей эрудиции, в разносторонности и широте знаний, в наличии дополнительной профессиональной подготовки.

Как показывают многочисленные опросы работодателей, более 60% руководителей предпочитают нанимать на работу выпускников с дипломом госвуза. В целом качество выпускников сегодня очень неоднородно — что в государственных, что в негосударственных вузах. Поэтому в условиях большого насыщения рынка труда у работодателей есть возможность выбора. И была бы цифра «более 90 процентов», то тогда стоило бы говорить о неких негативных тенденциях. А приведенные результаты опроса естественны. Конечно, репутация вузов зависит от них самих. В частности, от умения вуза работать с работодателем и трудоустраивать своих выпускников.

По результатам опроса студентов КамчатГТУ ситуация выглядит следующим образом:

- 1) в целом из 405 выпускников вуза было опрошено 358 респондентов, что составляет 88,5% выпускников;
- 2) если смотреть по факультетам, то на МФ опрошено 81%, ФЭУ – 87,5%; ФИТ 89%; ТФ – 94% респондентов.

Высокие показатели трудоустройства по специальности отмечены на факультете экономики и управления – 17 % выпускников трудоустроены, из них 62 % по специальности (38 человек из 61) (рис. 2). Самые востребованные специальности по итогам 12 года – «Менеджмент организации», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Государственное и муниципальное управление». Низкий уровень трудоустройства у выпускников специальности «Экономика и управление на предприятии (рыбной отрасли)»: только 1 из 11 опрошенных нашел работу, кстати, по специальности, трое – до сих пор в поисках места работы, 7 ребят были призваны в ВС.

Также высокий уровень трудоустроенных выпускников 2012 г. отмечен на факультете информационных технологий – 12 выпускников из 22 трудоустроенных (рис. 3). При этом самой востребованной оказалась специальность «Прикладная информатика (в экономике)»: 54% выпускников нашли место работы. Показатель трудоустройства у выпускников других специальностей факультета оказался низким, поскольку из 32 опрошенных 24 человека были призваны в ВС.

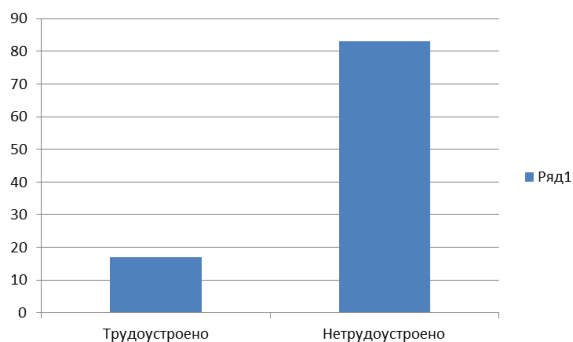


Рис 2. Процентное соотношение трудоустроенных и нетрудоустроенных выпускников ФЭУ

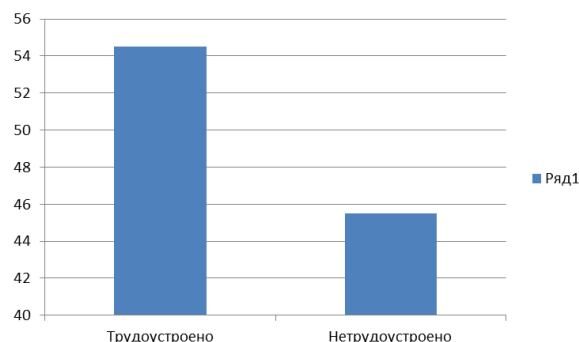


Рис 3. Процентное соотношение трудоустроенных и нетрудоустроенных выпускников ФИТ

Из числа выпускников технологического факультета трудоустроено по специальности 24 человека из 46 опрошенных. Высокий показатель трудоустройства отмечен у обучавшихся по специальностям «Водные биоресурсы и аквакультура»: 59% респондентов трудоустроено, «Природопользование»: 53,5%, «Комплексное использование и охрана водных ресурсов»: 44% трудоустроенных. Самый низкий уровень по направлению подготовки бакалавров «Технология продуктов питания», поскольку 90% студентов продолжили обучение по программам магистратуры.

Напряженная ситуация с трудоустройством выпускников 2012 г. была отмечена на мореходном факультете. Из числа выпускников 6 человек было трудоустроено по специальности, из них половина по специальности «Эксплуатация судового электрооборудования и средств автоматики».

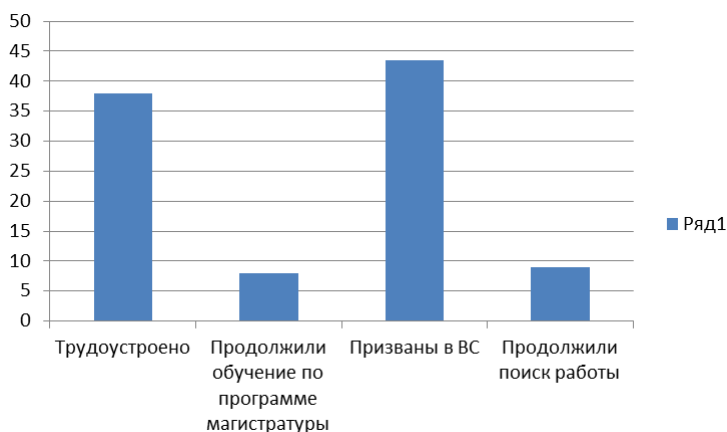


Рис. 4. Ситуация по трудоустройству выпускников КамчатГТУ за 2012 г. (в %)

Было бы не корректно сказать, что показатель трудоустройства по факультету низкий, так как практически все выпускники были призваны в ВС.

По результатам опроса выпускников 2012 г. видно, что 38% трудоустроены, 8% продолжили обучения по программам магистратуры и аспирантуры, 43,5% выпускников были призваны в ряды ВС, 1,5% в настоящее время находятся в декретном отпуске, 9% выпускников до сих пор в поисках работы (рис 4).

Пути решения проблем увеличения занятости молодежи:

- способствовать созданию необходимого количества государственных и коммерческих специализированных институтов, занимающихся трудоустройством (специализированных агентств для молодежи, кадровых агентств, бирж труда и т.п.);
 - следить за деятельностью государственных служб занятости и городской биржи труда, оказывая необходимую финансовую помощь и организационно-правовую поддержку;
 - формировать государственный заказ для вузов на такие специальности, которые соответствуют требованиям времени и условиям сложившегося рынка труда;
 - обеспечить тесную взаимосвязь в системе: местные органы самоуправления – вузы – рынок труда;
 - стимулировать предприятия и частных предпринимателей в увеличении количества молодых специалистов при формировании кадрового потенциала фирм;
- Также необходима перестройка в образовательной деятельности современных учебных заведений:
- выпускник должен иметь четкую профессиональную направленность;

- выпускник должен быть уверен в востребованности своих знаний;
- вуз должен быть нацелен не на набор, а на выпуск, т.е. на базе любого современного вуза должна работать своя кадровая служба по работе с выпускниками, обеспечиваться устойчивые взаимосвязи с действующими предприятиями-работодателями, организовываться курсы дополнительной специализации и повышения квалификации, практиковаться распределение на предприятия хотя бы наиболее перспективных выпускников.

Литература

1. *Волкова Н.В.* Проблема «Молодежной безработицы» в России. Пути ее решения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2011/thesis/s4/s4_085.pdf
2. *Рипская С.Г., Хохлова М.М.* Проблема занятости молодежи и пути ее решения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pravmisl.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=1326
3. Занятость и безработица в Российской Федерации в январе 2014 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/36.htm

**Секция 3. ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ И УСТОЙЧИВОСТЬ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

УДК [336.71:659.1](470)

ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОЙ РЕКЛАМЫ В РОССИИ

Е.Ю. Белоусова

*Курский государственный университет,
Курск*

Маркетинговая деятельность в банке должна быть ориентирована не только на изучение рынка и потребителей, но и на изучение внутренних процессов, а также на выстраивание наиболее эффективных отношений между персоналом банка и клиентом, подразделениями банка и менеджментом. То есть эффективность банковского бизнеса зависит не только от количества клиентов, но и от системы трудовых отношений.

Ключевые слова: реклама, банк, банковская рекламная стратегия, маркетинг.

Marketing activities in the bank should be focused not only on the study of the market and consumers, but also to the study of internal processes, as well as on building the most effective relationships between the staff of the bank and the customer, bank departments and management. That is, the efficiency of the banking business depends not only on the number of customers, but also from the industrial relations system.

Key words: advertising, bank, banking advertising strategy, marketing

В рыночных условиях хозяйствования финансовые организации сталкиваются с вопросами конкуренции. Безусловно, каждая организация разрабатывает собственную политику и технологии для поддержания своей конкурентоспособности.

Для расширения уже существующих рынков сбыта и завоевания новых банки совершенствуют предоставление имеющихся услуг и внедряют более новые, согласовывая их с требованиями рынка и времени. Для того чтобы получить новых клиентов, банкам необходимо изучить потребительский спрос, проанализировать рынок конкурентов и составить план действий по продвижению своего товара – маркетинговую стратегию.

Сложившаяся рыночная ситуация побуждает банк постоянно совершенствовать свою деятельность. Маркетинговая деятельность в банке включает:

1. Предложение оптимального ассортимента банковских продуктов и услуг, исходя из технологических возможностей банка и требований рынка.
2. Предложение системы стимулирования сотрудников для реализации банковских продуктов и услуг.
3. Поддержание и развитие имиджа банка как надежной, ориентированной на потребности клиента организации.

Поэтому в ходе своей деятельности банки сталкиваются с необходимостью решать множество специфических вопросов в дополнение к тем, с которыми имеют дело предприятия иных отраслей, действующие в реальном секторе экономики.

Маркетинговая деятельность в банке должна быть ориентирована не только на изучение рынка и потребителей, но и на изучение внутренних процессов, а также на выстраивание наиболее эффективных отношений между персоналом банка и клиентом, подразделениями банка и менеджментом. То есть эффективность банковского бизнеса зависит не только от количества клиентов, но и от системы трудовых отношений [1].

В связи с этим маркетинговая деятельность в банке имеет следующие особенности:

1. Изучение мотивов клиента, которые побуждают его к использованию тех или иных услуг. Каждый клиент имеет свои мотивы. Банку важно обладать и использовать аналитическую

информацию относительно мотивации своих клиентов, происходящих мотивационных изменений. Это делается для того, чтобы повышать качество предоставляемых услуг.

2. Изучение отношения клиента к риску. Риск – это вероятность наступления отрицательного события. Клиент, пользуясь той или иной услугой, «входит в зону риска» и вполне закономерно проявляет неуверенность и сомнения. Поэтому банку следует сделать предлагаемые услуги для потенциального клиента понятными, удобными, а в экономическом плане – целесообразными.

3. Выработка рекомендаций для управленцев о системе стимулирования сотрудников банка. Так как для реализации услуг немаловажными являются индивидуальные каналы общения или коммуникаций банка с потенциальными и существующими клиентами – личное общение; беседы по телефону; контакты с помощью почтовой связи, электронной почты. Порой первый контакт клиента с банком является решающим в выборе данной организации в качестве долгосрочного партнера.

В связи с этим даже выход на банковский рынок в ближайшей перспективе новых игроков не приведет к серьезным изменениям стоимостных характеристик банковских продуктов. Что касается сбыта услуг в банке – рекламы банковских услуг, PR-мероприятий и прочего, то их роль состоит скорее в информатизации общества о данном кредитно-финансовом институте, а также предлагаемых им услуг. Многие специалисты расценивают рекламы банковских услуг как один из сложнейших ее видов.

К основным функциональным задачам рекламы банковских услуг относятся:

- информирование клиентов об ассортименте услуг и/или конкретной услуге;
- убеждение клиентов в полезности рекламируемой услуги;
- побуждение клиентов к пользованию предлагаемой услугой.

Банковскую рекламу можно определить как целенаправленное информационное воздействие. При этом потенциальные потребители информируются о наборе предоставляемых финансовых услуг, формируется и поддерживается репутация банка, взаимопонимание с клиентами, сотрудничество с контрагентами и т.д.

Проблема выбора средств доступа к контактной аудитории для банков стоит достаточно остро. Специфика предлагаемой продукции, чрезвычайная хрупкость имиджа финансового института значительно сужают круг возможных рекламных носителей.

Сегодня можно говорить о нескольких традиционных видов банковской рекламы:

- прямая банковская реклама (в печатных СМИ, на телевидении и радио, в Интернете, наружная реклама, сувенирная продукция);
- косвенная реклама и связи с общественностью (стандартный набор PR-мероприятий (участие в выставках, семинарах, организация пресс-конференций, распространение пресс-релизов, заказное освещение деятельности в СМИ; спонсорство и т.д.).

Анализ данного рынка в России позволяет выделить две основные рекламные стратегии, существенно различающиеся по содержанию и характеру воздействия на целевую аудиторию. Назовем их условно традиционной и новаторской.

Большинство банков позиционирует себя как стабильно развивающиеся кредитные организации. Здесь банковской рекламе в целом присущ консерватизм. Типичные примеры традиционной банковской рекламы, напрямую апеллирующие к стабильности и устойчивости, демонстрирует Курскпромбанк: «Надежность + стабильность = Курскпромбанк». Совершенно бесприкрытый вариант – реклама, акцентирующая внимание на длительности присутствия банка на рынке. Ключевые слова и обороты, используемые в рекламе такого рода: «Курскпромбанк: 20 лет современной истории».

Основной целью банковской рекламы традиционного типа является формирование у потенциальных клиентов устойчивого мнения о надежности кредитной организации. Характерный для большинства банков прием, не использующий прямое воздействие ключевых слов, – применение количественных экономических показателей, в частности при подведении итогов за год. Данная рекламная стратегия также относится к традиционной.

Основным количественным воплощением стабильности и надежности в создании более или менее просвещенного потребителя является размер уставного капитала. Далее идут размер активов, прибыль, количество клиентов, соблюдение обязательных нормативов Банка России.

Для примера рассмотрим данные показатели ОАО «Курскпромбанк» (табл. 1 и 2).

Аналогичную роль играет упоминание кредитной организации во всякого рода рейтингах, информация о присвоении международных статусных индексов, показателей стабильности. Так, например, Рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг кредитоспособности ОАО «Курскпромбанк» на уровне А. Это означает, что в краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе его деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств, требующих значительных выплат, в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Таблица 1

Финансовые показатели ОАО «Курскпромбанк» за 2009–2012 гг., тыс. руб.

Показатель	01.01.2010 г.	01.01.2011 г.	01.01.2012 г.	01.01.2013 г.
Уставный капитал	84000	84000	84000	84000
Активы	10435246	11354625	13923813	14268682
Доходы	473734	641939	777497	1057856
Прибыль	102062	180226	249281	302502
Рентабельность капитала, %	21,54	28,08	32,06	28,6
Рентабельность активов-нетто, %	1,32	1,64	1,94	2,03

Таблица 2

Выполнение обязательных нормативов ОАО «Курскпромбанк», %

Норматив	01.01.2010 г.	01.01.2011 г.	01.01.2012 г.	01.01.2013 г.
Н1 – (норматив достаточности собственных средств (капитала) банка) min 10%	19,3	16,43	14,05	15,47
Н2 – (норматив мгновенной ликвидности банка) min 15%	54,4	68,83	71,05	69,27
Н3 – (норматив текущей ликвидности банка) min 50%	140,8	121,11	101,95	100,58
Н4 – (норматив долгосрочной ликвидности банка) max 120%	30,3	42,46	53,67	59,28
Н7 – (норматив максимального размера крупных кредитных рисков) max 800%	265,5	313,76	389,52	304,86
Н10.1 – (норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка) max 3%	2	1,83	1,59	1,33

К ключевым позитивным факторам рейтинговой оценки ОАО «Курскпромбанк» были отнесены хорошая сбалансированность активов и пассивов по срокам на краткосрочном горизонте, высокие показатели обеспеченности ссуд (покрытие ссудного портфеля обеспечением с учетом залога ценных бумаг, поручительств и гарантий составило 458,8% на 01.08.2013 г.) и высокий

уровень достаточности капитала. Также агентство позитивно оценивает хорошие показатели рентабельности бизнеса и высокое качество портфеля ценных бумаг. Кроме того, положительно на уровень рейтинга банка влияют низкий уровень концентрации привлеченных средств на крупных кредиторах, сбалансированность активов и пассивов по срокам на долгосрочном горизонте и адекватная политика резервирования по ссудам (рис. 1).

В последнее время наметилась тенденция к смене (модификации) базовой концепции банковской рекламы, традиционно апеллировавшей к надежности и стабильности. Ряд банков в своей рекламе делает акцент на динамичном развитии и новых банковских технологиях, формируя у потребителей образ банков нового поколения.

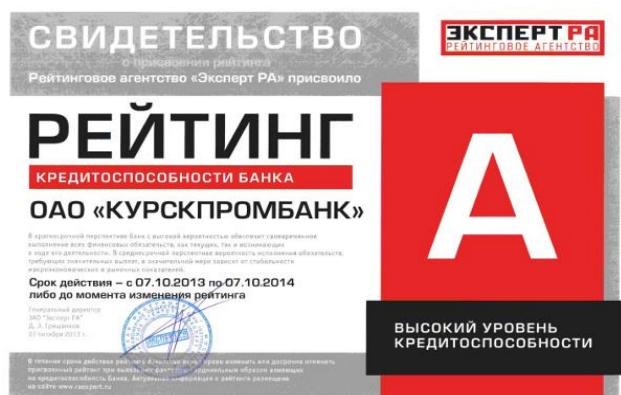


Рис. 1. Рейтинговая оценка ОАО «Курскпромбанк»

Эта стратегия достаточно новая в отечественной банковской рекламе. Но число кредитных организаций, использующих рекламу данного типа, постоянно растет. Сложились примеры классических оборотов, используемых в банковской рекламе новаторского типа: «Банк высоких технологий», «Банк современных технологий», «Импульс для новых достижений» [2].

Также существует несколько наиболее распространенных рекламных стратегий, которые отличаются друг от друга набором медиа (ТВ, радио, пресса, наружная реклама) и распределением бюджета между ними.

Одна из возможных классификаций стратегий продвижения по задействованным медианосителям приведена в табл. 3 [3].

Таблица 3

Банковские рекламные стратегии

Вид стратегии	Каналы продвижения	Примеры реализации
Мономедиа. Доля одного медиа в структуре затрат на рекламу приближается к 100%	ТВ	Home Credit, Русский Стандарт
	Пресса	Альфа-Банк
	Наружная реклама	Raiffeisen, Балтинтестбанк
	Радио	Примеров нет – радио используется банками как вспомогательный носитель
Диамедиа. Весь или почти весь бюджет направляется на два медиа	ТВ+наружная реклама	Юниаструм Банк
	Пресса+наружная реклама	Альфа-Банк, Курскпромбанк
	Радио+пресса	Абсолют Банк
Мультимедиа. Задействованы три и более медиа	Все четыре медиа	Сбербанк, ВТБ, Банк Москвы

В целом выбор рекламной стратегии основывается на нескольких исходных параметрах:

- задачи рекламной кампании;
- специфика целевой аудитории;
- география продаж;
- активность конкурентов;
- ограничения бюджета;
- имеющийся опыт и предпочтения.

Банковская реклама выделяется из всей массы рекламных сообщений, прежде всего, из-за особенностей банковских услуг как объекта продвижения. Она является одним из способов воздействия банка на потенциальных клиентов, важным элементом коммуникативного комплекса, ориентированного на продвижение услуг.

В настоящее время вопрос оценки эффективности рекламных вложений приобретает для банков все большую актуальность. Сколько денег потратить на рекламу? Где ее разместить, чтобы достичь максимального эффекта? Как оценить эффективность проведения рекламной кампании банка?

Эффективность банковской рекламы можно разделить на экономическую и психологическую.

Экономическая эффективность банковской рекламы оценивается по степени ее влияния на финансовые показатели банка в краткосрочной перспективе. Она показывает, как изменился уровень продаж рекламируемой услуги, какую дополнительную прибыль получил банк, как повлияли затраты на рекламу на стоимость услуги для банка и для клиента. При этом рекламное мероприятие считается эффективным, если полученный банком экономический эффект больше затраченных на него средств или больше некоторого установленного заранее целевого показателя.

Психологическая эффективность банковской рекламы оценивается в первую очередь через изменение лояльности потенциальных клиентов банку, приоритетности выбора данного банка в будущем при покупке рекламируемой услуги.

Конкуренция в банковском бизнесе сейчас обострена и продолжает увеличиваться. Кредитные учреждения остро реагируют на складывающуюся конъюнктуру рынка и отвечают универсализацией своей деятельности. Все больше банков обеспечивают доступ к счету через Интернет, формируют рынок услуг private-banking, куда входит финансовое, налоговое, юридическое и туристическое сопровождение частных VIP-клиентов с высоким уровнем доходов.

В Курскпромбанке также действует система Интернет-банкинга (рис. 2). В нее входит: управление счетами; управление картами; получение списка операций; просмотр балансов счетов; выполнение и планирование платежей; выполнение и планирование переводов.

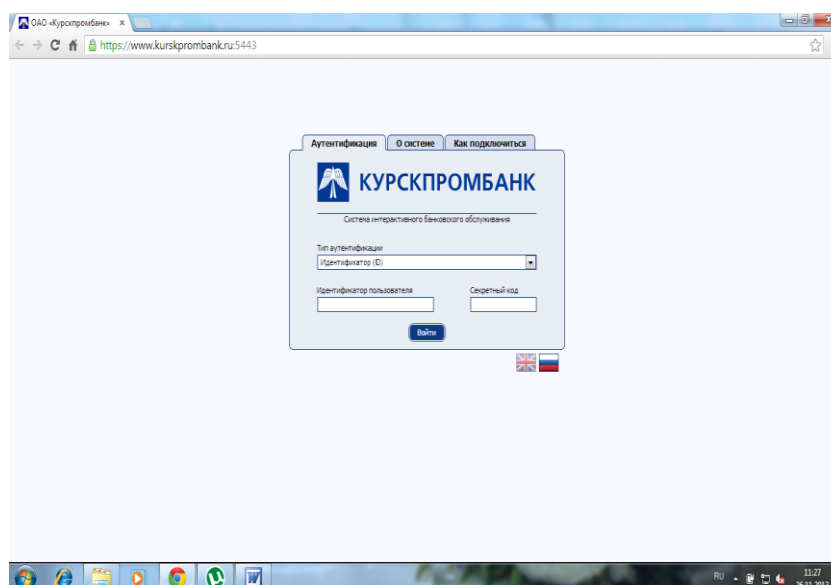


Рис. 2. Система Интернет-банкинга

Для правильного планирования рекламной стратегии и получения четкого ответа на все вопросы, банкам сначала необходимо провести анализ уже сложившейся ситуации, понять свои собственные цели и посчитать имеющиеся ресурсы [4].

Кредитным организациям, вступая в договорные отношения по поводу изготовления или распространения рекламы, необходимо самостоятельно определять:

- какие условия должны признаваться существенными для того или иного вида или типа договора;
- в какой форме его следует заключать;
- какие положения закона на него следует распространять.

Отсутствие законодательного подхода к данной проблеме и наличие противоречивой судебной практики приводят к повышению у кредитной организации риска признания таких договоров недействительными или незаключенными.

Реклама банковских услуг должна содержать наименование или имя лица, оказывающего эти услуги.

При этом банковская реклама не должна:

- содержать гарантии или обещания в будущем эффективности деятельности (доходности вложений), в том числе основанные на реальных показателях в прошлом, если такая эффективность деятельности не может быть определена на момент заключения соответствующего договора;
- умалчивать об иных условиях оказания соответствующих услуг, влияющих на сумму доходов, которые получают воспользовавшиеся услугами лица, или на сумму расходов, которую понесут лица, если в рекламе сообщается хотя бы одно из таких условий.

Несоблюдение последнего требования к банковской рекламе является одним из самых распространенных нарушений банков – рекламодатели не доводят до потребителей все характеристики предоставляемых ими услуг. Но данное нарушение в большинстве случаев не является корыстной целью банков – нажиться, как правило, такие ситуации связаны с некорректностью и неопределенностью положений законодательства.

Банки не могут выдавать гарантии и принимать на себя обязательства, связанные с товарным обеспечением лотерей. Банкам запрещено организовывать совместно с предприятиями денежно-вещевые лотереи, выигрышные товарные займы, проводить операции по привлечению целевых вкладов и депозитов клиентов с последующим обеспечением потребительскими товарами. Подобные нарушения являются для Банка России основанием для отзыва лицензии на проведение банковских операций.

Однако в настоящее время точка зрения Банка России по данному вопросу изменилась. Согласно Письму Центрального Банка РФ от 10 июля 2003 г. №105-Т «О привлечении кредитными организациями средств граждан во вклады с розыгрышем призов» привлечение кредитными организациями денежных средств граждан во вклады с розыгрышем призов не попадает под дейст-

вие установленного ст. 5 ФЗ «О банках и банковской деятельности» запрета. Вместе с тем, учитывая положения ст. 834 Гражданского кодекса, кредитные организации не вправе привлекать во вклады денежные средства физических лиц на условиях выплаты вкладчикам дохода в неденежной форме в качестве приза вместо выплаты дохода в виде процентов в денежной форме. Условие о розыгрыше приза также не может быть включено в договор банковского вклада, как не отвечающее требованиям ст. 834 ГК РФ.

Существуют ошибки в планировании и реализации продвижения банковских услуг (рис. 3).

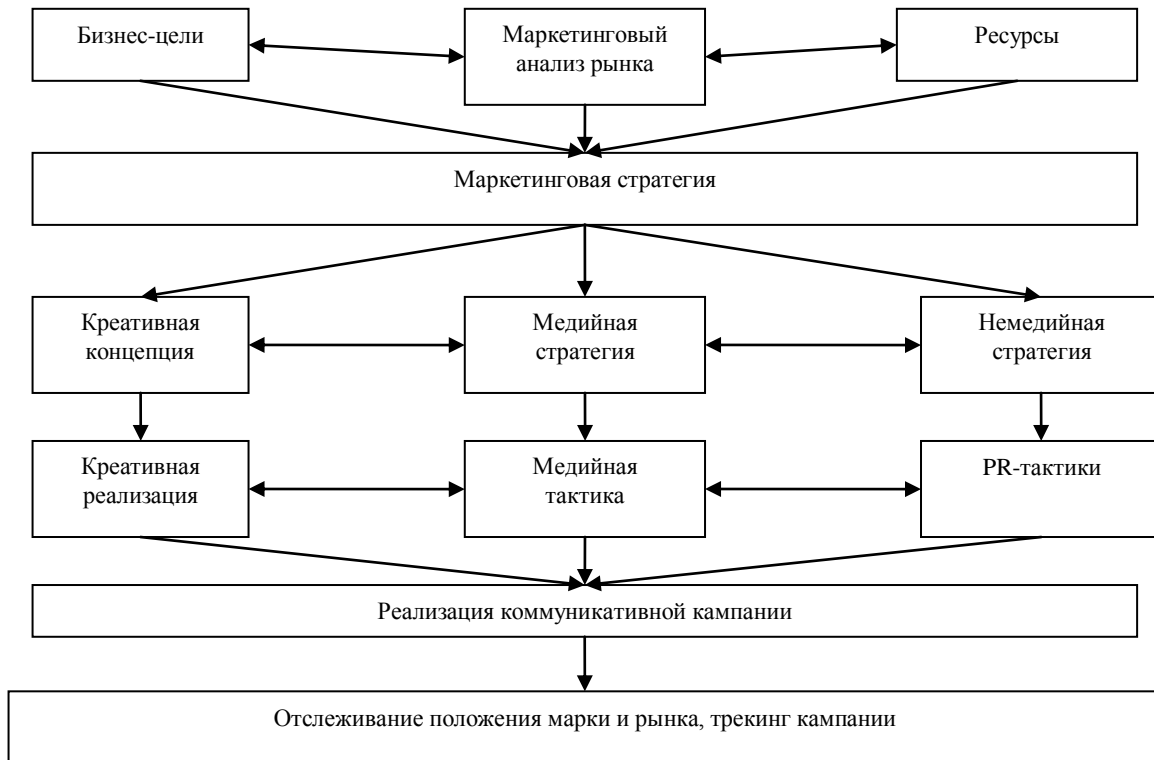


Рис. 3. Общая схема работы над рекламной кампанией [5]

Например, одна из ошибок – планирование и реализации коммуникации только на потребителей банковского продукта. Основной корень этой ошибки кроется в том, что весьма часто покупатели и потребители банковского продукта не совпадают. В большинстве случаев мнение о том, что основной человек, принимающий решение о покупке – мужчина, есть не более чем стереотип мышления (рис. 4).

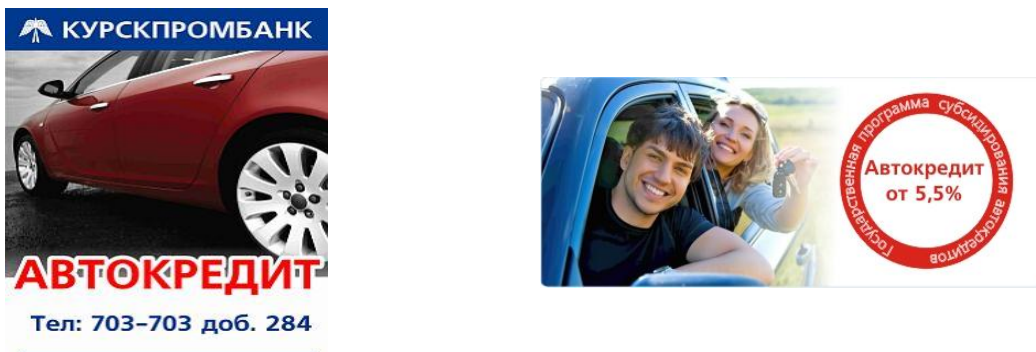


Рис. 4. Ошибки рекламного материала

В данной рекламе ОАО «Курскпромбанк» допущена очень распространенная ошибка композиции рекламного материала – взгляд персонажа должен быть направлен не на читателя или

зрителя, а в сторону продукта. В крайнем случае мужчина с женщиной должны указывать в сторону продукта рукой. Отступления от данного правила возможны, но всегда остается риск того, что потребитель просто не обратит внимания на коммерческое предложение, остановив свой взгляд лишь на картинке.

Необходимо составлять рекламные баннеры, на которые обратят внимание и женщины. К примеру, в рекламе автокредита не обязательно изображать женщину и автомобиль. Достаточно, центральным образом сделать цветок, подразумевающий автомобиль. Он и будет привлекать женскую аудиторию.

В рекламе ипотеки должен быть изображен дом, который вызывает желание в нем жить. Например, реклама ипотеки ОАО «Курскпромбанк» вызывает такое желание (рис. 5).



Рис. 5. Рекламные баннеры

Абсолютно стандартная для банковской категории коммуникация и креатив, не содержащий никаких эмоций и перенасыщенный подробным перечислением условий кредита (депозита), рациональных причин, по которым потребитель должен обратиться именно в данный банк, а не куда-либо еще. Слоган должен быть прост для понимания.

Также привлекает внимание реклама, на которой есть намек на праздник. Такой рекламе хочется доверять.

Резюмируя ошибки планирования коммуникации и продвижения только на потребителей, следует сказать, что:

- потребитель не всегда покупатель, поэтому нужно знать механизм принятия решения о покупке/выборе услуги и использовать это в продвижении;
- покупатель не всегда сам принимает решение о покупке. Нужно учитывать референтные группы (лиц, влияющих на принятие решения о покупке);
- потребитель не ставит целью своего существования воспринимать рекламу и суть рекламного сообщения. Если сообщения слишком сложно для понимания – оно не будет им воспринято, а значит, деньги на рекламу будут потрачены впустую.

Учитывая, что рекламный рынок быстро развивается, нужно понять одну вещь: нужны нестандартные шаги.

В случае ОАО «Курскпромбанк» мы предлагаем отказаться от привычных банковских образов и поработать с воображением аудитории, не рассказывать об уникальности и высоком статусе банка. Например, сделать так, чтобы рекламные сообщения просто призывали талантливых выпускников работать в банке, демонстрируя таким образом следующую мысль: «Мы выбираем в сотрудники лучших из лучших».

Также можно сделать рекламу автокредитования интересней. Например, она не должна показывать автомобиль, купленный по полученному в банке кредиту. Она должна обыгрывать потребность человека иметь некий уют при передвижении, получить ту атмосферу комфорта, которая доступна в собственном авто.

Банк в рекламе должен говорить с потребителем на простом и понятном языке, не вызывая у клиента ощущения, что банк относится к нему как к одному из миллионов обезличенных вкладчиков. Нужно не забывать, что банк должен обращаться не ко всем клиентам сразу, а к целевым группам. При этом даже новые услуги лучше преподносить с юмором, который попадает в точку. И в этом успешность такой рекламы.

Приходится констатировать, что, несмотря на всеобщее осознание необходимости активного использования PR-технологий для продвижения кредитных организаций на российском рынке, банковская PR-отрасль до сих пор находится в стадии становления. Анализируя данную сферу можно выявить ряд очевидных тенденций, направлений деятельности российских банков по продвижению своего имиджа на рынке, однако развитие PR-технологий сталкивается с некоторыми проблемами. Рассмотрим эти тенденции [4].

Во-первых, это работа со СМИ.

СМИ занимают в системе PR особое положение: с одной стороны, это основной канал коммуникации, позволяющий выстроить позитивный имидж компании на рынке, транслирующий закодированные стереотипы от организации к потребителю; а с другой стороны – это объект воздействия со стороны банковских служб.

Еще одной лазейкой, открывающей банкам путь в информационное поле в обход отделов рекламы, являются информационные агентства. Банк совершает финансовые операции на различных рынках и фактически в каждом более или менее крупном банке есть отдел аналитики, который дает оценку реальной ситуации на рынках и делает прогнозы. Их охотно размещают на лентах комментариев информагентств. Качественная аналитика может сослужить банку хорошую службу. В деловых кругах есть спрос на такую информацию. Это хороший PR для банка: люди, доверяющие эксперту, работающему в определенном банке, априори доверяют и самому банку.

Во-вторых, это спонсорство.

Спонсорство как инструмент PR очень эффективно в банковской сфере. С его помощью можно значительно повысить доверие к банку как к финансовому институту. Именно по этой причине банки стремятся к долгосрочным вложениям. Основные их сферы – искусство, культура, наука, спорт, воспитание и образование.

Так, ОАО «Курскпромбанк» является спонсором во многих проектах. Например, проводит конкурсы студенческих работ; участвовал в открытии памятника Иконе Святой Троицы в г. Щигры Курской области; Научно-образовательный спортивный центр Курского государственного университета совместно с Комитетом по физической культуре и спорту Курской области при финансовой поддержке ОАО «Курскпромбанк» организовали традиционный турнир по силовому экстриму «Открытый Кубок Курской области – 2012»; 1 июня на площади перед Изумрудным городком в центре Курчатова прошел Праздник детства, организованный ОАО «Курскпромбанк» совместно с администрацией города атомщиков и многое другое.

Третье направление – это благотворительность. Говоря о необходимости создания особого имиджа банка, а именно образа стабильного, надежного, социально ответственного института, следует упомянуть еще один немаловажный способ достижения данной цели – благотворительность (рис. 6).



Рис. 6. Наиболее популярные направления спонсорской деятельности российских банков, %

Отличительные черты благотворительности:

1) благотворительность не предусматривает отдачи, адекватной вложенным средствам, подобный проект никогда не окупит себя с экономической точки зрения; это безвозмездная передача средств;

2) одной из тенденций развития технологий продвижения кредитных организаций в России является принятие решений по благотворительным проектам собранием акционеров банка; это всегда долгосрочный проект, который редко корректируется;

3) финансируются подобные проекты из чистой прибыли банка, то есть из средств, которые остаются в распоряжении финансовой структуры после уплаты всех налогов;

4) средства, направляемые на благотворительные акции и проекты, налогами не облагаются (в отличие от спонсорства);

5) при реализации благотворительных проектов информация о том, сколько средств дал банк, не раскрывается. Когда речь идет о спонсорстве, особенно генеральном, это обязательное условие.

ОАО «Курскпромбанк» также участвует в благотворительности. Приоритетным направлением является помощь детским домам.

В-четвертых, взаимоотношения с клиентами банка – это отдельная большая группа работ, которая подразумевает в том числе подготовку презентационных материалов и поздравлений клиентов, работу с жалобами клиентов, доведение интересов основных клиентских групп до руководства, поддержку дружественных клиентских групп, изучение и оценки нужд клиентов.

Среди эффективных технологий привлечения индивидуальных клиентов можно выделить следующие:

- проведение совместных брендинговых акций с магазинами и другими компаниями;
- «живой» контакт, когда усилия направляются на то, чтобы клиент пришел в банк, где работать с ним гораздо легче;
- использование банками небанковских мест (человек приходит за покупками в магазин, а там сидит банковский сотрудник и предлагает кредит).

И в-пятых, PR-активность банков в Интернете.

В условиях развивающейся конкуренции в банковской сфере при разнообразии предлагающихся услуг на первый план выходит не только проблема выбора грамотной PR-политики, но и правильного выбора коммуникационных каналов, среди которых Интернет является самым недооцениваемым банками.

Выделим основные элементы наличия и качества PR-мероприятий в сети Интернет:

1) грамотно поданные новости банка с четким информационным поводом – «новость должна быть красиво упакована и по возможности иметь социальный статус»;

2) специалисты советуют сопровождать все важные новости от банка комментариями от первого лица;

3) веление времени – Интернет-банкинг;

4) регулярность информирования о достижениях банка;

5) разнообразие информации о различных видах услуг с подчеркиванием их несомненной пользы для клиентов;

6) позиционирование своей индивидуальности;

7) освещение в Интернете мероприятий, выходящих за узкие рамки собственно банковской деятельности.

Итак, банковская деятельность сопряжена с риском. Именно поэтому банки должны вызывать доверие, заявить, что они смотрят в одном направлении с потребителями, что у них общие ценности.

Литература

1. Коржова Е.Е. Особенности банковского маркетинга // Челябинский гуманитарий. – 2010. – № 10. – С. 44–49.

2. Славянский А.В., Котляров Д.А. Особенности банковской рекламы в России // Банковское дело. – 2012. – № 4. – С. 68–72.

3. Банковские рекламные стратегии. Ч. 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://livingeyes.ru/blog/?p=19>, свободный.

4. Банковский PR: современные тенденции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=303963>, свободный.

5. Анализ рекламной активности банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankir.ru/tehnologii/s/analiz-reklamnoi-aktivnosti-bankov-1376003/>, свободный.

УДК 336.717(470)

ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

А.С. Давыденко

*Камчатский государственный технический университет,
Петропавловск-Камчатский*

В данной статье рассмотрено понятие национальной платежной системы, ее виды. Проанализирован процесс передачи информации от продавца к покупателю. Собраны основные мнения по поводу создания национальной платежной системы России.

Ключевые слова: национальная платежная система, универсальная электронная карта, клиент, безналичные деньги, транзакция, закон, банк, эмиссия, международная платежная система.

This article considers the concept of a national payment system, its types. Analyzed the process of information transfer from the seller to the buyer. Contains General opinion about creating a national payment system of Russia.

Key words: national payment system, universal electronic card, client, non-cash money, transaction, the law, the Bank, emission, international payment system.

Платежная система – это посредник между банками, их клиентами и другими игроками рынка. Условно говоря, она создает те виртуальные провода, по которым безналичные деньги переходят от продавца к покупателю. Для того чтобы это произошло, необходим процессинговый центр (ПЦ), который представляет собой несколько компьютеров, размещенных друг от друга на определенном расстоянии. Именно сюда поступает вся информация по проводимым банками и их клиентами операциям, будь то перевод средств с одной пластиковой карточки на другую или оплата покупки в супермаркете. Чтобы наглядно понять, как же происходит передача информации, рассмотрим на примере покупки в обычном российском супермаркете.

Вначале кассир проводит «пластиком» по специальному оборудованию, так называемому POS-терминалу, который обслуживает, допустим, банк «Х». С торговой точки кредитная организация снимает комиссию. В среднем она достигает 1,5%, но бывает, что и превышает 3% за операцию. Однако при этом карточка покупателя эмитирована (выпущена), например, кредитной организацией «У». То есть при покупке товара участвуют два разных банка. И как раз в передаче сообщения о покупке от одного банка в другой и заключается миссия платежной системы.

И для этого как раз необходим процессинговый центр – он собирает общую информацию, а потом распределяет ее каждому банку в отдельности. То есть банку «Х» он сообщает, что клиент кредитной организации «У» готов оплатить покупку, и дает добро на списание с его счета определенной суммы. В то же время он информирует банк «У», что «Х» готов принять необходимую от него сумму. Конечно же, все это не бесплатно. Причем платежные системы здесь избирательны: для каждого банка комиссия индивидуальная. Но в среднем она варьируется около 1–2% за каждую операцию.

Чтобы деньги поступили со счета покупателя на счет продавца, необходимы операционные и клиринговые центры, которые являются основными элементами ПЦ. Для чего они нужны? Здесь надо опять обратиться к примеру с покупкой в супермаркете. Держатели карт, у которых подключена услуга «Мобильный банк», знают, что SMS-сообщение о том, что с их счета списана определенная сумма за покупку, приходит на их номер телефона буквально за несколько секунд. Но тут необходимо понимать, что это только так написано. На самом деле банк «Х» получает их от «У» только через некоторое время. До этого времени деньги еще лежат на счете. Они просто заблокированы. Чтобы средства «перетекали» с одного счета на другой, банки должны

получить разрешение на проведение операции. Добро на последнее как раз и дает операционный центр (ОЦ). Но и на этом «путешествие» денег не заканчивается. В то время как деньги «зависли», кто кому сколько должен, запоминает клиринговый центр (КЦ). Именно он в конечном итоге приводит в исполнение перевод средств.

Поэтому сейчас так остро стоит вопрос о создании в России собственных операционных и клиринговых центров. Сейчас они расположены за рубежом, в частности в США. А это означает, что иностранцы в любой момент могут заблокировать карты российских банков, которые пользуются услугами их платежных систем. Есть, конечно, такой вариант, как перенести ОЦ и КЦ в Россию, но, как отмечают эксперты, на это не согласятся за границей, так как не захотят потерять власть над нашими банками и их клиентами [1].

В настоящее время существует два вида платежных систем. Делятся они на национальные (локальные), которые обслуживают карты только в пределах определенных стран, а также на международные (глобальные) – воспользоваться их услугами можно в любой точке мира. К последним относятся Visa и MasterCard, которые являются лидерами платежной индустрии [2].

Свой путь к успеху Visa начала в 1958 г., когда самый крупный в то время банк в Америке – Bank of America – выпустил сине-бело-золотую карту BankAmericard. Но спустя несколько лет с ростом национальной популярности этого «пластика» для его поддержки была учреждена отдельная организация BankAmericard Service Corporation, в которой сосредоточились все операции с карточками BankAmericard. Кроме того, корпорация начала продавать лицензии на выпуск таких карточек другими банками. По сути, образовалась ассоциация, членами которой становились, так сказать, избранные банки.

Впрочем, ограничиваться пределами США BankAmericard Service Corporation не стала и решила внедрить свои карты и в банки других стран. Однако на пути к покорению иностранных кредитных организаций встало название банковской карточки. Американцы считали, что столь патристичное «имя» будет ограничивать дальнейшее развитие платежной системы. BankAmericard не пользовался популярностью в Канаде, Великобритании и Мексике из-за войны во Вьетнаме. В этих странах банки использовали местные торговые марки.

Поэтому было принято решение найти более подходящее название, отвечающее следующим критериям: короткое, удобное для графической обработки, запоминающееся, одинаково звучащее на всех языках, не имеющее других значений ни в одном языке, допускающее регистрацию торгового названия. В итоге было выбрано слово Visa. Первая транзакция картой с новым логотипом была осуществлена 26 июля 1976 г. С тех пор прошло 38 лет, и Visa стала одним из ведущих игроков среди платежных систем (57% мирового рынка).

Сейчас она обеспечивает держателям карт, торгово-сервисным предприятиям, финансовым и правительственным учреждениям в более чем в 200 странах мира доступ к сети электронных платежей. А осуществляется это все благодаря мощнейшему процессинговому центру VisaNet, который может обрабатывать более 25 тысяч транзакций в секунду.

В России же, а точнее, еще Советском Союзе, история Visa началась в 1988 г. Первым финансовым институтом Visa в нашей стране стало акционерное общество «Интурист». А уже в 1989 г. Сбербанк СССР стал самым первым банком, который начал сотрудничать с Visa. Согласно данным последней, на июнь 2013 г. число карт Visa в России достигло 100 миллионов. При этом общий оборот по картам, эмитированным (выпущенным) российскими банками, вплотную приблизился к 360 млрд долл., в то время как глобальный оборот достигает 5 трлн. долл.

Еще один гигант среди платежных систем – MasterCard, история которой началась в 1966 г. в результате соглашения между несколькими американскими банками. MasterCard, так же как и Visa, не стала работать лишь на территории США, и уже в 1968 г. расширила свое присутствие: карты появились в Мексике, Японии и Европе. Затем, в 1980-х годах, MasterCard добралась до Азии и Латинской Америки. Россияне же познакомились с ней только спустя 8 лет. Сейчас на долю MasterCard приходится около 26% мирового рынка платежных карт. Она предоставляет свои услуги более чем в 200 странах, а число осуществляемых посредством нее транзакций превышает 22 млрд в год. За прошлый год выручка MasterCard достигла 8,35 млрд долл, что на 13% больше показателя годом ранее.

Между тем покорить рынок платежных карт решили и японцы. В 1961 г. они основали крупнейшую в Японии и одну из ведущих платежных систем мира Japan Credit Bureau (JCB). На международный рынок она вышла в 1981 г. Сегодня карты JCB выпускаются в 20 странах, в том

числе в США и странах Европы. В России такие карты не эмитируются. В мире число держателей японских карт достигает порядка 60 миллионов. Сеть по приему карт насчитывает около 14 миллионов предприятий торговли и сервиса. Обслуживанием карточек занимаются более 350 финансовых учреждений.

Не отстают от японцев и китайцы. В 2002 г. при поддержке Народного банка Китая была основана китайская национальная платежная система ChinaUnionPay (CUP). В настоящее время в мире эмитировано 3,1 млрд карт UnionPay, которые принимаются торгово-сервисными сетями или банкоматами в 130 государствах. Так, например, на российский рынок китайские банковские карты вышли в 2007 г. Платежные карты CUP в России обслуживают ВТБ, Газпромбанк, Интерпрогрессбанк, Юниаструм Банк, Московский Банк Реконструкции и Развития, Банк Москвы и другие кредитные организации. В России их держатели могут получать наличные в банкоматах, а также оплачивать товары и услуги.

Существует национальная платежная система даже в Белоруссии. Работа по ее созданию была начата в 1994 г. под эгидой Национального банка Белоруссии. А уже в 1997 г. был зарегистрирован товарный знак системы «БелКарт». Только хватило его ненадолго. И 1 октября 2013 г. зарегистрировано новое юридическое лицо – ЗАО «Платежная система БелКарт», акционерами которой стали несколько белорусских кредитных организаций. По состоянию на конец 2013 г. участниками платежной системы является 21 банк. Количество держателей банковских платежных карточек «БелКарт» превышает 5 млн человек [2].

Бойкот, устроенный Visa и MasterCard ряду российских банков, заставил Россию вернуться к идее создания национальной платежной системы (НПС). Ее необходимость для всех очевидна, однако, мнения о форме такой системы у всех разные. Сбербанк предлагает создать НПС на базе существующей универсальной электронной карты, которая является проектом самого госбанка. Против этой идеи выступает ВТБ, так как считает, что платежная система должна появиться на базе нескольких сотен российских банков. Минфин и ЦБ уверены, что создаваемая российская НПС должна быть объединена с зарубежными платежными системами на базе некоммерческой организации.

Создать национальную платежную систему Россия готовится с 2003 г., и за последнее время были даже сделаны некоторые шаги в этом направлении: появился закон «О национальной платежной системе» [3]. Но Россия так и не обзавелась НПС, так как в ней не было необходимости. Однако после того как Visa и MasterCard по указанию американского минфина перестали обслуживать карты нескольких российских банков, этот вопрос сдвинулся с мертвой точки.

НПС – весьма эффективный метод снизить зависимость России от международных платежных систем (МПС), но он, безусловно, непростой и, главное, недешевый. Так, по подсчетам независимых экспертов, НПС обойдется в несколько сотен миллиардов рублей.

Впрочем, сейчас больше споров вызывает не финансовая составляющая (как раз она у российских банков и вызывает особый интерес, так как ясно, что государство обязательно вложится в этот проект), а в какой именно форме будет создана НПС.

Два крупнейших российских банка – Сбербанк и ВТБ – видят этот процесс по-разному. Глава Сбербанка Г. Греф считает, что НПС должна быть построена на базе уже существующей универсальной электронной карты (УЭК), объединяющей в себе идентификационное и платежное средство. Напомним, УЭК позволяет дистанционно заказать, оплатить и получить государственные услуги, заменяет медицинский полис и страховое пенсионное свидетельство. То есть эта карта значительно превышает функционал простой банковской карты. Объем эмиссии (выпуска) уже около 300 тыс. карт.

По словам Грефа, базой по осуществлению его предложения станут депутатские поправки в закон «О национальной платежной системе», предписывающие создать единый операционный центр (операционный центр + клиринговый центр) и замкнуть на нем все операции, проводимые в России. Как считает глава Сбербанка, УЭК вполне для этого подходит. Но это совсем не означает, что Visa и MasterCard уйдут с российского рынка. Предполагается, что банки по своему усмотрению смогут выпускать карты международных платежных систем: в России операции по ним они будут проводить через УЭК, а за рубежом – через операционные центры МПС [4].

При этом депутаты предлагают отметить российскую платежную систему на выпускаемых картах. Они советуют сделать графическое изображение рубля ее логотипом. «Я предлагаю в качестве логотипа рассмотреть возможность графического изображения рубля на этой карте, для того чтобы было понимание того, что у нас есть собственная национальная гордость. У нас есть

флаг, гимн, пусть будет графическое изображение рубля, пусть будет наша карта», – рекомендует председатель Комитета Госдумы по финансовому рынку Наталья Бурькина [5].

Между тем свое предложение Греф уже представил президенту В. Путину, который поручил ЦБ и правительству его рассмотреть в месячный срок – до 3 мая. Как утверждает сам Греф, создание НПС на базе УЭК займет примерно три месяца. При этом, как заявил первый заместитель председателя комитета Госдумы по финансовому рынку В. Резник, такой вариант не потребует дополнительных средств из бюджета страны и ЦБ. Хотя, чтобы подключиться к УЭК, банкам придется раскошелиться. Потребуется примерно 1,5 млрд рублей. В международных платежных системах же стоимость подключения не раскрывают. Но, по словам банкиров, она в несколько раз выше.

Интересно, что по замыслу главы Сбербанка получение УЭК статуса национальной платежной системы не отменяет первоначальных функций карт УЭК как инструмента доступа всех граждан России к госуслугам. Он позаботился и о внедрении УЭК в электронные паспорта с 2015 г., и о возможности интеграции платежного приложения УЭК в SIM-карты мобильных телефонов.

Впрочем, многообразие функций может сыграть против идеи главы Сбербанка. Как отмечают эксперты, УЭК является платежно-сервисной системой, а сейчас речь идет о создании именно платежной системы, а дополнительные функции все очень усложняют. На этот нюанс как раз указывает главный конкурент Сбербанка – ВТБ. Как заявил глава ВТБ А. Костин на XXV съезде Ассоциации российских банков, необходимо «отказаться от немыслимых схем создания универсальной карты». По его словам, нужна максимально простая и минимальная по стоимости платежная система.

В свою очередь, ВТБ предлагает создать платежную систему на базе нескольких сотен российских банков. Как отмечают эксперты, ВТБ и другие банки просто не хотят оказаться в подчинении Сбербанка. Дело в том, что сейчас этот госбанк владеет более 80% в ОАО «Универсальная электронная карта». «Ни один банк не хочет платить за предоставляемые услуги другому банку и при этом еще быть у него в подчинении», – комментирует финансовый омбудсмен П. Медведев. Поэтому эксперт предполагает, что в этой «платежной схватке» победу одержит ВТБ, который поддержат и другие кредитные организации [5].

При этом эксперты уверены, что сейчас создание НПС возможно только при продолжении работы с МПС. Замначальника управления клиентского обслуживания Ланта-Банка С. Рассказов считает, что развитие собственной НПС видится в комбинации с продолжением работы с МПС. НПС обеспечивает замкнутость внутри российских расчетов и их неподверженность зарубежным воздействиям. В принципе для этого даже совсем не обязательно создавать собственную платежную систему (торговый знак), можно вполне обойтись существующей инфраструктурой на базе международных систем. Создать собственную ПС возможно, но для того, чтобы наши карты начали обслуживаться за рубежом наравне с Visa, MasterCard, JCB, CUP, необходимо их международное признание и организация приема к оплате. Но даже после этого при желании они также могут быть технически заблокированы в любое время без предупреждения. Решение вопроса нужно ставить в правовом поле: наложение высоких штрафов на МПС и зарубежные процессинговые центры в случае блокировки карт по политическим, а не экономическим соображениям.

В спор между двумя крупнейшими госбанками могут вмешаться Минфин и, главное, ЦБ, обещавшие защитить российских держателей карт международных платежных систем. Эти предложения появятся уже через месяц. По словам экспертов, помимо российской, это могут быть белорусская «БелКарт», японская UnionPay, а также все те же Visa и MasterCard. Естественно, все под его строгим контролем и «контрольный пакет» в НКО сохранит за собой Россия.

Впрочем, пока создание национальной платежной системы еще обсуждается (по мнению ЦБ, в окончательном виде российская НПС заработает к 1 июля 2015 года), пользоваться MasterCard и Visa можно будет свободно и без затруднений, если, конечно, международные платежные системы вновь не прибегнут к санкциям в отношении российских банков или компаний.

Литература

1. Крахмалев С.В. Современная банковская практика проведения международных платежей / С.В. Коахмалев. – М.: ГроссМедиа, 2007. – 208 с.

2. Центральный Банк. Общее руководство по развитию национальной платежной системе [Электронный ресурс] // Платежные и расчетные системы. Международный опыт. – № 3. – 2008. – Электр. дан. – Режим доступа <http://www.cbr.ru/publ/PRS/prs3.pdf>. – Загл. с экрана.

3. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О национальной платежной системе» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148649/. – Загл. с экрана.

4. Греф Г. Национальная платежная система заработает через полгода [Электронный ресурс] / Г. Греф. – Электр. дан. – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/31/03/2014/914608.shtml>. – Загл. с экрана.

5. Бадмаева И. Россия готовит план по созданию национальной платежной системы [Электронный ресурс] / И. Бадмаева // Московский комсомолец. – № 26496. – 2014. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.mk.ru/economics/article/2014/04/06/1009634-rossiya-gotovit-plan-po-sozdaniyu-natsionalnoy-platezhnoy-sistemyi.html>. – Загл. с экрана.

УДК 336.717.8

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Т.Н. Драгунова

*Курский государственный университет,
Курск*

В статье рассматриваются виды деятельности и операции коммерческого банка на фондовом рынке. Изучена деятельность ОАО «Курскпромбанк» на фондовом рынке. Рассмотрена деятельность коммерческих банков США на фондовом рынке.

Ключевые слова: фондовый рынок, коммерческий банк, ценные бумаги.

The article examines the activities and operations of the commercial Bank on the stock market. Studied the activities of JSC «Kurskprombank» on the stock market. The activities of commercial banks in the USA on the stock market.

Key words: stock market, commercial bank, securities.

Актуальность данной темы обусловлена активным участием российских банков в основных сегментах финансового рынка, а именно, на фондовом рынке. В настоящее время профессиональная деятельность банков на фондовом рынке является одним из направлений деятельности – доходы коммерческих банков от операций с ценными бумагами составляют значительную долю при формировании прибыли.

Современный этап развития банковской системы характеризуется некоторой стабилизацией и умеренным развитием после нескольких пережитых системных кризисов. Коммерческие банки выполняют разнообразные функции и вступают в сложные взаимоотношения между собой и другими субъектами экономики, осуществляя кредитные, расчетные, вкладные и иные операции. Вместе с тем банковская деятельность подвержена многочисленным рискам, недооценка которых может привести к сбоям в работе и банкротству кредитных организаций, нанесению ущерба их клиентам и акционерам.

В соответствии с российским законодательством банкам на этом рынке разрешено выступать в качестве: эмитента, инвестора, посредника.

Как эмитенты банки занимают лидирующие позиции на рынке ценных бумаг, что связано с наличием собственных ценных бумаг, которые не может эмитировать никакой другой финансовый институт (депозитные и сберегательные сертификаты), а также с динамичностью деятельности, требующей большой мобильности в привлечении ресурсов.

К основным целям эмиссионной деятельности банков на фондовом рынке можно отнести следующие: привлечение дополнительных денежных ресурсов для традиционной кредитной, расчетной и инвестиционной деятельности на основе эмиссии ценных бумаг; поддержание необходимого запаса ликвидности; расширение клиентской базы путем предоставления возможности вложения средств в альтернативные инструменты; обеспечение необходимого уровня капитализации банка, исходя из действующего законодательства и ситуации на рынке.

Как инвесторы банки действуют за счет собственных ресурсов, а также за счет заемных и привлеченных средств, стремясь достичь при этом следующих целей: получение прибыли от собственных инвестиций в ценные бумаги за счет выплачиваемых банку процентов и дивидендов, а также роста курсовой стоимости ценных бумаг; получение прибыли от предоставления клиентам услуг по операциям с ценными бумагами; расширение сферы влияния банка и привлечения новой клиентуры за счет участия в капиталах предприятий и организаций (через участие в портфелях их ценных бумаг), учреждения подконтрольных финансовых структур; доступ к дефицитным ресурсам через те ценные бумаги, которые дают такое право и собственником которых становится банк.

Основными принципами эффективной инвестиционной деятельности банков являются: банк должен иметь профессиональных и опытных специалистов, составляющих портфель ценных бумаг и управляющих им; банки действуют тем эффективнее, чем больше им удастся распределить свои инвестиции между разнообразными видами фондовых ценностей, т.е. диверсифицировать вложения; вложения банка должны быть высоколиквидными, чтобы их можно было быстро переложить в более доходные инструменты, а также, чтобы банк мог быстро получить обратно вложенные им средства [1].

Как профессиональные участники рынка ценных бумаг, банки осуществляют следующие виды деятельности: брокерскую, дилерскую, управление ценными бумагами, клиринг, депозитарную.

Таким образом, банки не охватывают только два вида профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, такие как ведение реестров и организация торговли на рынке ценных бумаг.

Основными целями деятельности банков как посредников на рынке ценных бумаг являются: расширение перечня оказываемых клиентам услуг; расширение доходной базы от деятельности на рынке ценных бумаг; расширение каналов проникновения на рынок и, как следствие, увеличение мобильности работы на нем.

Значение деятельности банков на рынке ценных бумаг велико как для каждого отдельного банка, так и для экономики в целом.

Так, банки, осуществляя операции на рынке ценных бумаг, упрочняют свою позицию на рынке банковских услуг; расширяют свою доходную и клиентскую базу; повышают свою мобильность; активизируют участников рынка, оказывая влияние на их профессиональный уровень; инициируют создание новых для российской финансовой системы инструментов (фьючерсы, опционы, пластиковые карточки и др.); способствуют развитию инфраструктуры рынка ценных бумаг (депозитарии, клиринги, информационные, консалтинговые фирмы и т. д.). Все это способствует формированию динамичной банковской системы, деятельность которой отличается многопрофильностью и вовлеченностью в деятельность реального сектора экономики. Кроме этого, присутствие банков на рынке ценных бумаг повышает мобильность экономики в целом и увеличивает скорость перелива средств между отраслями, создает условия для значительного притока в экономику портфельных и прямых инвестиций западных финансовых институтов.

Все перечисленные виды деятельности банков на фондовом рынке регулируются следующими основными законодательными и правовыми актами:

- ФЗ «О банках и банковской деятельности»;
- ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации»;
- ФЗ «О рынке ценных бумаг» [2].

Государственное регулирование фондового рынка в России включает в себя следующее:

- установление обязательных требований к деятельности эмитентов, профессиональных участников фондового рынка и ее стандартов;
- регистрацию выпусков эмиссионных ценных бумаг и проспектов эмиссии и контроль за соблюдением эмитентами условий и обязательств, предусмотренных в них;

- лицензирование деятельности профессиональных участников фондового рынка;
- создание системы защиты прав владельцев ценных бумаг и контроля за соблюдением их прав эмитентами и профессиональными участниками фондового рынка;
- запрещение и пресечение деятельности лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность на фондовом рынке без соответствующих лицензий [3].

Таким образом, можно отметить, что значимость банков на фондовом рынке не подвергается сомнению. В большинстве стран банки играют на фондовом рынке важнейшую, ключевую роль. На фондовом рынке коммерческие банки могут выступать в качестве эмитентов собственных акций, облигаций, могут выпускать, депозитные и сберегательные сертификаты, другие ценные бумаги, а также векселя; в роли инвесторов, приобретая ценные бумаги за свой счет и в роли профессиональных участников рынка ценных бумаг, осуществляя брокерскую, дилерскую, депозитарную и доверительную деятельность.

В соответствии с лицензией Банка России на осуществление банковских операций банк вправе осуществлять выпуск, покупку, продажу, учет, хранение и иные операции с ценными бумагами, выполняющими функции платежного документа, с ценными бумагами, подтверждающими привлечение денежных средств во вклады и на банковские счета, с иными ценными бумагами, осуществление операций с которыми не требует получения специальной лицензии в соответствии с федеральными законами, а также вправе осуществлять доверительное управление указанными ценными бумагами по договору с физическими и юридическими лицами [4].

Операции с ценными бумагами, осуществляемые коммерческими банками, концентрируются в рамках фондового (инвестиционного) отдела каждого банка, покупающего и продающего их как за счет средств банка, так и по поручениям клиентов. Кроме того, фондовые отделы могут заниматься организацией эмиссии (выпуска) и реализации ценных бумаг предприятий, организаций, ведомств, осуществлять хранение или управление портфелем ценных бумаг клиента за соответствующее комиссионное вознаграждение.

В зависимости от видов ценных бумаг, которые участвуют в сделке, все банковские операции с ними подразделяются на фондовые и коммерческие (с коммерческими ценными бумагами).

Исходя из их функционального назначения – на эмиссионные; торговые (купля – продажа); сохранные (по хранению); доверительные (по доверительному управлению); залоговые; гарантийные [5].

При этом к инвестиционным операциям банков относятся только торгово-комиссионные операции с фондовыми ценными бумагами. Можно выделить как чисто инвестиционные банковские операции (для которых характерно наличие двух основных характеристик: вложения средств и получения прибыли), так и квазиинвестиционные операции, для которых характерно наличие лишь одной из указанных характеристик.

Инвестиционными операциями банков считаются операции с ценными бумагами третьих лиц по их купле – продаже, причем покупки банком собственных акций могут рассматриваться как квазиинвестиции, поскольку присутствует только один из характерных признаков – факт сложения средств, так как обычно дивиденды по акциям, находящимся в собственности акционерного общества, не начисляются. В качестве другого вида квазиинвестиционных операций выступают те операции, в которых банк является эмитентом ценных бумаг. В этом случае присутствует также только один из характерных признаков – наличие прибыли как результата данных операций, а факт вложения средств осуществляется тем, кто покупает ценные бумаги, выпущенные банком. В зависимости от характера осуществления все инвестиционные операции с ценными бумагами подразделяются на добровольные и принудительные (обязательные). К последним, например, относятся операции с государственными ценными бумагами, когда от покупки ценных бумаг банк уклониться не имеет права [6].

Все инвестиционные банковские операции также классифицируются как собственные (проводимые за счет банка) и клиентские (доверительные), осуществляемые за счет средств и по поручению клиентов.

Для стратегического и тактического управления всеми указанными видами инвестиционных операций банков фондовым (инвестиционным) отделом разрабатываются основные направления инвестиционной политики, выносимые на рассмотрение и утверждение правления банка.

Рассмотрим деятельность ОАО «Курскпромбанк» на фондовом рынке.

При осуществлении деятельности на фондовом рынке ОАО «Курскпромбанк» придерживается взвешенной политики, основным требованием которой является достижение высокого уровня доходности при адекватной степени риска.

Вложения в ценные бумаги ОАО «Курскпромбанк» представлены в табл. 1 [7].

Таблица 1

Вложения в ценные бумаги ОАО «Курскпромбанк» 2011–2013 гг.

Вложения в ценные бумаги	01.01.2011 г.	01.01.2012 г.	01.01.2013 г.	Изменения	
				абс., тыс. руб.	относ., %
Вложения в акции	0	0	0	0	0
Вложения в облигации	1430511	1 416 955	1380622	-49 889	-3,49
Вложения в векселя	705031	342 093	602125	-102 906	-14,60
Всего:	2 135542	1 759048	1 982747	-152 795	-7,15

Проанализировав табл. 1, можно сделать следующий вывод. В 2010 г. ОАО «Курскпромбанк» продолжил работу с государственными и корпоративными бумагами и увеличил объем вложений в 2,4 раза, который достиг к концу года 1 430,5 млн руб. Определяющим фактором осуществления дополнительных вложений явилось сочетание приемлемого уровня доходности и высокой ликвидности. Средняя доходность вложений в облигации выше 5,5%.

В 2011 г. объем вложений составил – 1 417,0 млн руб. Определяющим фактором осуществления вложений явилось сочетание приемлемого уровня доходности и высокой ликвидности. Средневзвешенная доходность вложений в облигации выше 6,7%. В 2012 г. объем вложений в корпоративные бумаги составил 1380,6 млн руб. Определяющим фактором осуществления вложений явилось сочетание приемлемого уровня доходности и высокой ликвидности. Средневзвешенная доходность вложений в облигации выше 6,8%.

В 2010 г. банк возобновил работу с векселями сторонних векселедателей. Банком сформирован портфель векселей кредитных организаций в размере 705 млн руб. со средней доходностью 5,7%. На конец 2011 г. банком сформирован портфель векселей кредитных организаций в размере 342,1 млн руб. со средневзвешенной доходностью 6,7%. В 2012 г. портфель векселей кредитных организаций составил 602,1 млн руб. со средневзвешенной доходностью 7,4%.

ОАО «Курскпромбанк» предлагает своим клиентам простые доходные и бездоходные векселя с различными сроками погашения. Объем выпущенных банком векселей представлен в табл. 2 [8].

Таблица 2

Объем выпущенных векселей 2010–2012 гг.

Год	2010	2011	2012
Объем выпущенных векселей	78,4	119,2	84,8

На основе данных табл. 2 следует вывод. Объем выпущенных банком векселей в 2010 г. составил 78,4 млн руб., в 2011 г. составил 119,2 млн руб., что в 1,5 раза выше, чем в 2010 г. Объем выпущенных банком векселей в 2012 г. составил 84,8 млн руб., что в 1,4 раза меньше, чем в 2011 г., но в 1,08 раза выше, чем в 2010 г. Для наглядности представим данную табл. 2 в виде графика (рис. 1).

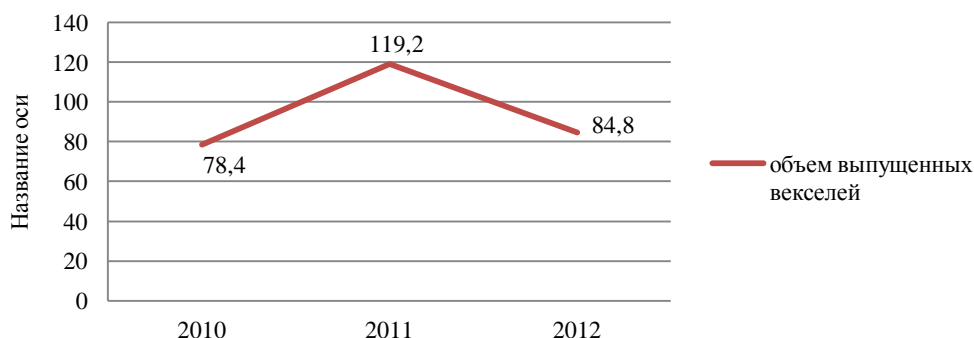


Рис. 1. Объем выпущенных векселей

Процентные доходы по вложениям в ценные бумаги составили в 2010 г. 94,6 млн руб. Процентные доходы банка по вложениям в долговые обязательства, в т.ч. по учтенным векселям, в 2011 г. составили 123,6 млн руб., что выше предыдущего года более чем в 1,3 раза. Процентные доходы банка по вложениям в долговые обязательства, в т.ч. по учтенным векселям, в 2012 г. составили 119,9 млн руб., что выше предыдущего года в 0,97 раза.

Рассмотрим деятельность зарубежных коммерческих банков на фондовом рынке на примере банковской системы США.

В США банковская система долгое время развивалась под влиянием английской традиции, когда банки занимались традиционными банковскими операциями по привлечению депозитов и кредитованию предприятий и населения. Операции же с ценными бумагами вели специализированные компании по ценным бумагам. Однако в начале XX в. широкое распространение получила практика создания банковских холдингов, в которые входили учреждения, выполнявшие функции инвестиционных банков.

В годы, предшествовавшие биржевому краху 1929 г., многие американские банки не только непосредственно занимались куплей – продажей ценных бумаг через созданные ими дочерние компании, но и широкого размаха достигло кредитование банками инвесторов для покупки ценных бумаг. Крах на фондовом рынке повлек кризис неплатежей и в банковской системе, что явилось одной из причин массовых банкротств банков – по разным данным от 8 до 11 тыс.

Американские законодатели пришли к заключению, что одной из причин Великой депрессии 1929–1933 гг. стало совмещение банками депозитно-ссудных и инвестиционных функций. В связи с чем в 1933 г. американский Конгресс принял закон о банках, известный как закон Гласса-Стигалла, запрещающий коммерческим банкам осуществлять инвестиции в ценные бумаги, а также проводить какие-либо брокерско-дилерские операции с такими ценными бумагами. В то же время инвестиционным банкам было запрещено принимать депозиты и вести текущие счета клиентов. Таким образом, банковский бизнес был разграничен на традиционный и инвестиционный [9].

Следует отметить, что запрет на операции с ценными бумагами никогда не касался государственных ценных бумаг. На этом рынке американские банки всегда выступали ведущими инвесторами и дилерами. В настоящее время величина портфеля правительственных ценных бумаг в активах банка составляет порядка 13%.

На протяжении нескольких десятилетий в США делались неоднократные попытки отменить закон Гласса-Стигалла. Особенно они активизировались в 1980-е гг. Однако окончательно этот процесс завершился принятием закона о финансовой модернизации (закона Грэма-Лича-Блайли), вступившего в силу в марте 2000 г.

В соответствии с вышеуказанным законом банки вернули себе право создавать дочерние страховые компании и компании по ценным бумагам. Допускалось создание так называемых финансовых холдинговых компаний с участием банков, которые могли заниматься всеми финансовыми операциями. При этом необходимо подчеркнуть, что коммерческий банк по-прежнему не мог непосредственно заниматься операциями с корпоративными бумагами, как брокерско-дилерская компания.

Примечательно, что даже после отмены закона Гласса-Стигалла коммерческие банки США в основной своей массе не стали активными участниками рынка корпоративных ценных бумаг. В настоящее время инвестиции в корпоративные акции представляют для коммерческих банков еще меньший интерес. Так, вложения в акции по стоянию на 1 января 2012 г. составили лишь 0,1% активов банковской системы, снизившись за десятилетие более чем на 65,5%.

Объем и структура вложений коммерческих банков США в ценные бумаги представлена в табл. 3 [4].

Таблица 3

Объем вложений коммерческих банков США в ценные бумаги

Наименование	01.01.2000 г.	01.01.2012 г.	01.01.2000 г.	01.01.2012 г.	01.01.2000 г.	01.01.2012 г.
	млн долл. США		в % от суммарного портфеля ценных бумаг		в % от суммарных активов	
Государственные облигации	721867	1 588 379	68,98	62,5	12,59	12,56

Наименование	01.01.2000 г.	01.01.2012 г.	01.01.2000 г.	01.01.2012 г.	01.01.2000 г.	01.01.2012 г.
	млн долл. США		в % от суммарного портфеля ценных бумаг		в % от суммарных активов	
Облигации штатов и муниципальных образований	89188	206322	8,52	8,12	1,56	1,63
Прочие внутренние долговые обязательства	138439	452818	13,23	17,82	2,41	3,58
Иностранные долговые обязательства	59780	280853	5,71	11,05	1,04	2,22
Акции	37262	12858	3,56	0,51	0,65	0,1
Ценные бумаги (всего)	1046536	2 541231	100	100	18,25	20,09
Активы	5 735134	12649052	–	–	100	100

За период с 1 января 2000 г. по 1 января 2012 г. активы банковской системы США увеличились в 2,2 раза, составив \$12 694 млрд. При этом вложения в ценные бумаги в течение указанного периода времени росли опережающими темпами по сравнению с активами в целом. Так, совокупный портфель ценных бумаг увеличился в 2,4 раза, составив \$2 541 млрд. Наибольший относительный рост продемонстрировали вложения банков в долговые обязательства корпоративного сектора – в 3,3 раза.

Существует определенная зависимость структуры портфеля ценных бумаг от размера банка. Как и следовало ожидать, наиболее крупные и самые мелкие банки существенно различаются по составу их инвестиционных портфелей. Наиболее крупные банки с активами более \$1 млрд, составляя лишь 8% в общем количестве банковских учреждений США, сосредоточили 89,5% совокупного портфеля ценных бумаг банковской системы США. Характерно, что крупные банки предпочитают более рискованные ценные бумаги. Так, 97,6% корпоративных облигаций и 99,9% вложений в иностранные долговые обязательства, для которых характерен более высокий риск, чем для ценных бумаг федерального правительства и федеральных агентств, также сосредоточено в портфелях крупнейших банков. Небольшие банки, напротив, преимущественно вкладывают средства в государственные и муниципальные ценные бумаги, что обусловлено тем, что мелкие финансовые институты, как правило, подвержены большему риску потерь и поэтому обычно предпочитают использовать наименее рискованные ценные бумаги.

На основании проанализированных данных можно сделать следующие выводы:

1. Портфель ценных бумаг банков является долговым, 88,44% портфеля ценных бумаг составляют облигации различных эмитентов.

2. Преобладающий удельный вес в портфеле ценных бумаг уверенно занимают вложения в государственные долговые инструменты. Несмотря на снижение относительной величины данного показателя в структуре портфеля за последнее десятилетие, долговые обязательства государства по-прежнему составляют более половины всех вложений банков в ценные бумаги. Таким образом, коммерческие банки США преимущественно выполняют роль кредитора правительства, нежели народного хозяйства.

3. Вложения в корпоративные облигации демонстрируют наибольший относительный рост за последнее десятилетие.

4. Несмотря на формирование предприятиями США своих капиталов преимущественно посредством долевых инструментов, коммерческие банки в качестве инвесторов практически не представлены на рынке акционерного капитала. Акции являются незначительным компонентом портфеля ценных бумаг. Вложения банков в акции составляют менее 1% суммарных вложений в ценные бумаги. Более того, вложения банков в акции продолжают снижаться, что свидетельствует об отсутствии у банков интереса к данному сегменту фондового рынка и постепенном уходе с него.

Несмотря на, казалось бы, наименее рискованные качества портфеля ценных бумаг банков, состоящих преимущественно из государственных долговых обязательств, говорить о возможной стабильности банковской системы в долгосрочной перспективе затруднительно. Объем государственной задолженности США уже давно сопоставим с ВВП и продолжает расти. При этом действенных инструментов выхода из сложившейся ситуации до сих пор правительством США не найдено. И неизвестно, к каким последствиям приведет тот факт, что одним из основных кре-

диторов государства являются именно банки. Тенденция к диверсификации банковских портфелей ценных бумаг, а именно снижению удельного веса вложений в государственные ценные бумаги, росту вложений в корпоративные облигации и ценные бумаги иностранных эмитентов может быть обусловлена именно желанием банков избежать повышенных рисков, связанных с концентрацией активов в одном сегменте.

Одновременно, в связи с негативными тенденциями вновь возникли идеи о реанимировании закона Гласса-Стигалла и введении запрета банкам на осуществление рискованных операций с ценными бумагами, а в наиболее радикальных вариантах запрета на операции с ценными бумагами любых эмитентов, даже государственных.

Характеризуя деятельность американских банков, необходимо особо выделить, что им принадлежит важная роль в обслуживании государственного долга США. Коммерческие банки, наравне с инвестиционными и некоторыми другими кредитно-финансовыми институтами, являются крупными держателями обязательств государственного долга. Вместе с ФРС и Казначейством они образуют комплекс основных институтов, обеспечивающих финансирование дефицитов государственного бюджета США и государственного долга страны.

Операции банков с государственными ценными бумагами на фондовом рынке США имеют огромное значение для американской экономики, прежде всего в силу их крупных масштабов и системной роли ставки процента по этим облигациям на фондовом рынке страны. Банки выступают главными партнерами ФРС в ее операциях на открытом рынке, с помощью которых ФРС проводит регулирование денежной массы и влияет на уровень инфляции и экономической активности. Концентрируя в своих инвестиционных портфелях крупные пакеты государственных облигаций, проводя их массированную покупку или продажу в собственных интересах, коммерческие и инвестиционные банки могут оказывать существенное влияние на стоимость государственных облигаций на рынке ценных бумаг и тем самым могут помогать ФРС в достижении целей ее кредитно-денежной политики или противодействовать ее усилиям.

Оценивая роль российских коммерческих банков как основных профессиональных участников национального рынка ценных бумаг, можно отметить, что коммерческие банки являются достаточно активными участниками, но пока еще рассматривают фондовые операции как второстепенное направление своей деятельности, что свидетельствует о слабости национального фондового рынка и его незначительном влиянии на национальную экономику. Необходимо эффективное внедрение российскими банками многих современных зарубежных инноваций на финансовом рынке и использование мирового опыта, ставшего классикой фондовых отношений.

Литература

1. Эффективность деятельности коммерческого банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psyera.ru/5741/effektivnost-deyatelnosti-kommercheskogo-banka>, свободный
2. Годовой отчет ОАО «Курскпромбанк» за 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kurskprombank.ru>, свободный
3. Костерина Т.М. Банковское дело: учеб.-практ. пособие. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 360 с.
4. ФЗ «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1991 г. № 395-ФЗ (перераб. и доп. От 07.05.2013)
5. Рынок ценных бумаг: учебник / под ред. В.А.Галанова, А.И. Басова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 448 с.
6. Колесов П.Ф. Новый концептуальный подход оценки эффективности инвестиционных операций коммерческих банков с ценными бумагами // Инженерный вестник Дюна. – 2012. – № 3. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n3y2011/514>, свободный.
7. Годовой отчет ОАО «Курскпромбанк» за 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kurskprombank.ru>, свободный.
8. Годовой отчет ОАО «Курскпромбанк» за 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kurskprombank.ru>, свободный.
9. Зарубежный опыт и закономерности формирования оптимальной системы взаимодействия фондового рынка и коммерческих банков, 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankir.ru/tehnologii/s/bank>, свободный.

УДК 336.226.212.1

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ: НОВЫЙ ПОДХОД

А.С. Епифанцева, А.А. Кушнер

*Астраханский государственный технический университет,
Астрахань*

В конце января 2013 г. многих граждан России встревожила информация о новом налоге на недвижимость для физических лиц. В настоящий момент идет работа над законопроектом, и если летом соответствующий закон будет принят в Госдуме, то новый метод расчета налогов начнут вводить в действие уже в 2014 г. Данным налогом планируют заменить два уже существующих – налог на имущество физических лиц и земельный налог.

Если сравнивать ставку налога на имущество в России с другими странами, то можно увидеть, что она меньше, чем в Великобритании и Франции, но больше, чем во многих других странах. В целом объем поступлений в бюджет меньше, чем в Великобритании, Франции, Японии, Голландии. Согласно новому проекту закона, налог на недвижимость будет вводиться постепенно в течение нескольких лет – до 1 января 2018 г. по мере готовности муниципальных образований.

Ключевые слова: налог на недвижимость, Минфин, кадастровая стоимость, налогообложение, налоговая база.

In late January 2013, many citizens of Russia alarmed by information about the new real estate tax for individuals. At the moment we are working on a bill in the summer and if the relevant law will be adopted in the State Duma, the new method of calculating the tax will put in place in 2014. This tax plan to replace the existing two – personal property tax and land tax.

If we compare the rate of property tax in Russia and other countries, we can see that it is less than in the UK and France, but more than in many other countries. In general, the amount of revenue is less than in the UK, France, Japan, the Netherlands.

According to the new draft law, the estate tax will be phased in over several years - until January 1, 2018 as the willingness of municipalities.

Key words: Property tax, the Finance Ministry, the cadastral value, taxation, the tax base

Как бы ни был велик налог, но если
он ложится на всех пропорционально,
то никто не теряет из-за него какого-либо богатства.
Что сердит людей больше всего – что они платят
налогов больше, чем их соседи.

Уильям Петти, английский экономист

В конце января 2013 г. многих граждан России встревожила информация о новом налоге на недвижимость для физических лиц. Данным налогом планируют заменить два уже существующих – налог на имущество физических лиц и земельный налог. По мнению Минфина, налог на имущество сейчас несет не такую экономическую выгоду, как должен, и надо увеличивать поступления от данного налога в местные бюджеты. В связи с этим **актуальность данной темы** на современном этапе является очевидной.

Цель данной работы – изучить особенности налогообложения имущества в зарубежных странах, действующее законодательство по налогу на имущество физических лиц и земельному налогу в РФ, исследовать информацию о новом налоге на недвижимость, особенностях его взимания и возможных последствиях его внедрения.

Научная новизна исследования состоит во всестороннем анализе перспектив внедрения налога на недвижимость с учетом опыта зарубежных стран и российской специфики.

В ходе исследования использовались следующие общенаучные **методы** и приемы: анализ, синтез, дедукция, индукция, методы обобщения, сравнительного анализа и группировки.

Результаты данного научного исследования могут быть использованы при создании нормативно-правовой базы по налогу на недвижимость и определении направлений развития фискальной политики государства.

Приступая к исследованию, давайте рассмотрим, что представляет собой имущественный налог, когда он впервые появился и как изменялся со временем.

Граждане каждого государства вносят в казну различные налоги, сборы и пошлины. Большинство граждан уплачивают одновременно несколько налогов: подоходный налог и ряд налогов на имущество, которые в большинстве стран рассматриваются как налоги на накопленное богатство.

Имущественные налоги, являясь неотъемлемой частью налоговой системы любого государства, как правило, служат основой доходной части местных бюджетов.

Поимущественный налог был известен еще в Древней Греции и Древнем Риме; поступал в казну и предназначался исключительно для финансирования военных расходов. В период феодализма поимущественный налог принял более регулярный характер; им облагалось имущество кустарей, ремесленников и крестьян. Дворяне и духовенство не входили в податное сословие и были освобождены от уплаты налога. Создание более гибких форм налогообложения, а также рост и дифференциация его объектов привели к вытеснению поимущественного налога подоходным, поземельным и др. налогами, которые взимались с различных видов имущества. С развитием капитализма на смену поимущественному налогу приходит подоходное обложение.

Налог на имущество физических лиц – один из первых налогов постсоветской России. Соответствующий закон (Закон РФ от 09.12.1991 г. № 2003-1 «О налогах на имущество физических лиц») был принят еще в 1991 г., а затем несколько раз корректировался после принятия Налогового кодекса РФ. Следует отметить, что в Налоговом кодексе РФ до сих пор нет главы, регулирующей взимание этого налога, поэтому он до сих пор рассчитывается по старым инструкциям и ведомственным приказам.

Для более полного изучения исследуемого вопроса рассмотрим, что понимается под терминами имущество, налог на имущество и рассмотрим основные элементы земельного налога и налога на имущество физических лиц, закрепленные законодательством Российской Федерации.

В Финансово-кредитном энциклопедическом словаре **имущество** (англ. property) – 1) совокупность вещей, материальных ценностей, денег, ценных бумаг, находящихся в собственности или оперативном управлении юридических и физических лиц; 2) совокупность вещей и имущественных прав на получение вещей или иного имущественного удовлетворения от других лиц (актив); 3) совокупность вещей, имущественных прав и обязанностей, характеризующих имущественное положение их носителя (актив и пассив) [1].

Под **имуществом** в Налоговом Кодексе понимаются виды объектов гражданских прав (за исключением имущественных прав), относящихся к имуществу в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации.

К объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность); нематериальные блага.

Объектами налогообложения являются: жилой дом, квартира, комната, дача, гараж, иное строение, помещение и сооружение, доля в праве общей собственности на имущество.

Налоговая база по налогу на имущество физических лиц определяется как инвентаризационная стоимость имущества по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом [2].

Инвентаризационная стоимость недвижимого имущества, согласно инструкции МНС России от 02.11.1999 г. № 54, понимается как «восстановительная стоимость объекта с учетом износа и динамики роста цен на строительную продукцию, работы и услуги».

Налог на имущество физических лиц, так же как и земельный налог, является местным налогом, он поступает в бюджеты муниципальных образований.

Ставки налога устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления (законами городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга) в зависимости от суммарной инвентаризационной стоимости объектов налогообложения. Представительные органы местного самоуправления (законодательные (представительные) органы государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-

Петербурга) могут определять дифференциацию ставок в установленных пределах в зависимости от суммарной инвентаризационной стоимости и типа использования объекта налогообложения, а также в зависимости от места нахождения объекта налогообложения применительно к муниципальным образованиям, включенным в состав внутригородской территории города федерального значения Москвы в результате изменения его границ, в случае если в соответствии с законом города федерального значения Москвы налог на имущество физических лиц отнесен к источникам доходов бюджетов указанных муниципальных образований. Налоговые ставки в зависимости от суммарной инвентаризационной стоимости устанавливаются в следующих размерах: стоимость имущества до 300 тыс. руб. – 0,1%, стоимость имущества от 300 до 500 тыс. руб. – 0,3%, стоимость имущества свыше 500 тыс. руб. – 2% [2].

В Астраханской области ставка налога составляет: до 300 тыс. руб. – 0,099%; от 300 тыс. руб. до 500 тыс. руб. – 0,25%; от 500 тыс. руб. до 1000 тыс. руб. – 0,5%; свыше 1000 тыс. руб. – 1,0% [1].

В Волгоградской области ставки данного налога представлены следующим образом: на жилые дома (домовладения), квартиры, дачи (садовые домики), гаражи суммарной инвентаризационной стоимостью: до 300 тыс. руб. – 0,1%, от 300 тыс. руб. до 500 тыс. руб. – 0,25%, от 500 тыс. руб. до 600 тыс. руб. – 0,4%, от 600 тыс. рублей до 650 тыс. рублей – 0,6%, от 650 тыс. рублей до 700 тыс. рублей – 0,8%, от 700 тыс. руб. до 750 тыс. руб. – 1,0%, от 750 тыс. руб. до 800 тыс. руб. – 1,2%, от 800 тыс. руб. до 850 тыс. руб. – 1,4%, от 850 тыс. руб. до 900 тыс. руб. – 1,6%, от 900 тыс. руб. до 1000 тыс. руб. – 1,8%, свыше 1000 тыс. руб. – 2,0%; на иные строения, помещения и сооружения суммарной инвентаризационной стоимостью: до 300 тыс. руб. – 0,1%, от 300 тыс. руб. до 500 тыс. руб. – 0,3%, свыше 500 тыс. руб. – 2,0% [3].

Органы местного самоуправления имеют право устанавливать налоговые льготы по налогу на имущество физических лиц и основания для их использования налогоплательщиками.

Лица, имеющие право на льготы, самостоятельно представляют необходимые документы в налоговые органы.

С 1 января 2011 г. налог на имущество физических лиц уплачивается физическими лицами один раз в год, не позднее 1 ноября года, следующего за годом, за который исчислен налог.

Земельный налог устанавливается и прекращает действовать в соответствии с Налоговым кодексом РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований и обязателен к уплате на территориях этих муниципальных образований.

Объектом налогообложения признаются земельные участки, расположенные в пределах муниципального образования, на территории которого введен налог.

Налоговая база определяется как кадастровая стоимость земельных участков [4].

Земельный налог является местным налогом. Все средства от него поступают в бюджет того города, района, сельской администрации, на территории которых находится земельный участок.

Кадастровая стоимость земельного участка определяется оценщиком в соответствии с законодательством об оценочной деятельности в Российской Федерации. Налоговые ставки устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований (законами городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга) и не могут превышать:

– 0,3% в отношении земельных участков: отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения (или в составе зон сельскохозяйственного использования в населенных пунктах); занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса (или предоставленных для жилищного строительства); предоставленных для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества или животноводства, а также дачного хозяйства;

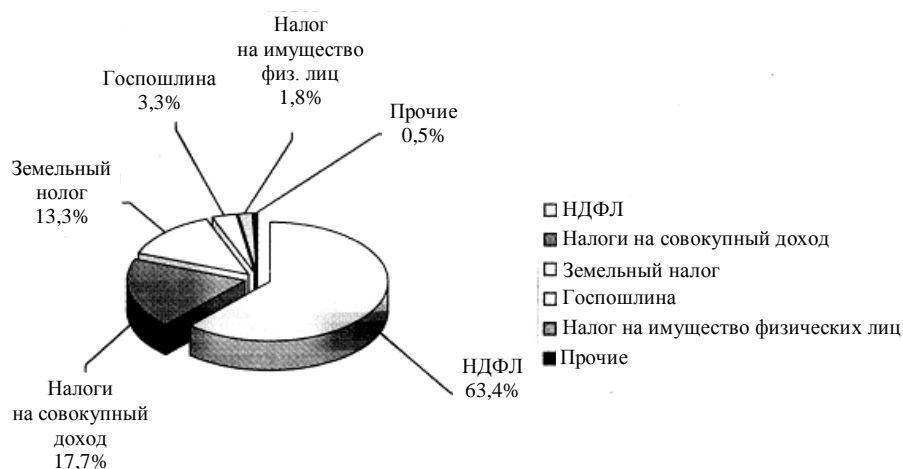
– 1,5% в отношении прочих земельных участков. Допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категорий земель и (или) разрешенного использования земельного участка.

С 1 января 2011 г. земельный налог уплачивается налогоплательщиками – физическими лицами один раз в год, не ранее 1 ноября года, следующего за налоговым периодом [2].

При установлении налога представительный орган муниципального образования (законодательные (представительные) органы государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга) вправе не устанавливать отчетный период.

Налоговым периодом по налогу является календарный год. В качестве отчетных периодов для организаций и индивидуальных предпринимателей названы I квартал, II квартал и III квартал [4].

Проанализируем объемы поступлений от налогов в бюджет Российской Федерации (рис.).



Структура налоговых поступлений бюджета РФ

Как видно из рисунка, доля доходов от имущественных налогов не слишком велика. В связи с этим возникает необходимость сравнения поступлений от данного налога в России и зарубежных странах.

Давайте рассмотрим механизм начисления, объемы поступлений и ставки налога на имущество в зарубежных странах.

В качестве самостоятельного налога поимущественный налог сохранился в США, Великобритании, Канаде, ФРГ и ряде др. стран. Он взимается со стоимости зданий, земли, оборудования, торгово-промышленных помещений и т.д. Плательщиками Поимущественного налога выступают физические и юридические лица – собственники или арендаторы имущества. Ставки поимущественного налога (за редким исключением) пропорциональные. Если и есть прогрессия в обложении, то она крайне невелика, что весьма выгодно имущим классам. Поимущественный налог поступает в местные бюджеты. В США в середине 60-х гг. он составлял около 88% налоговых поступлений, в Великобритании – около 25% всех доходов местных бюджетов. Крупные владельцы перелагают основное бремя поимущественного налога на трудящихся путем включения значительной части суммы поимущественного налога в арендную плату. Интересы собственников всячески охраняются. Так, в Великобритании полностью освобождаются от обложения жилые дома, не сданные в наем, помещения религиозных организаций и др. Промышленные, торговые и транспортные предприятия облагаются обычно льготным налогом.

В Великобритании взимается единый налог на имущество, используемое для ведения предпринимательской деятельности. Органы местного самоуправления взимают налог на недвижимость. Налогооблагаемая база в данном случае – предполагаемая сумма годовой арендной платы.

Налог, выплаченный на недвижимость, занимаемую для целей торговли, бизнеса, профессиональной деятельности, может служить основанием вычета для налога на доходы компаний; в Шотландии и Северной Ирландии применялись другие системы. Во Франции есть три различных налога: налог на имущество – застроенные и незастроенные участки и налог на жилье. Налог на имущество и налог на жилье – это различные виды налогов, и они могут налагаться одновременно. Таким образом, на собственника жилья могут налагаться оба налога.

В Германии налог на недвижимость налагается ежегодно органами местного самоуправления на недвижимое имущество, вне зависимости от его назначения. Он налагается на налоговую стоимость имущества по общей федеральной ставке 0,35%. Результат умножается на местный коэффициент, который может составлять от 280 до 600%, в силу чего конечная ставка составляет от 0,98% до 2,1% налоговой стоимости имущества. Средняя ставка составляет около 1,5%. Для юридических лиц налог может служить основой вычетов для целей налога на прибыль компаний и налога на предпринимателей, для физических – налог может служить основой вычетов для только целей подоходного налога, если собственность используется в коммерческих целях или является источником дохода, к примеру, сдается в аренду.

В Голландии налог на недвижимость ежегодно налагается местными органами. Налог состоит из части налагаемой на собственников недвижимости и части, налагаемой на пользователей недвижимости. Когда собственник и пользователь являются одним и тем же лицом, на это лицо налагаются обе части налога. Налогооблагаемая база устанавливается государственной оценкой. Местные власти планируют ставку налога на недвижимость исходя из предполагаемых бюджетных расходов и величины имеющейся налогооблагаемой базы. Местные власти наделены самыми широкими полномочиями в выборе размеров ставок.

В Испании налог взимается ежегодно органами местного самоуправления. Налогооблагаемая база – кадастровая стоимость. Она переоценивается каждые 8 лет Кадастровым управлением со ссылкой на рыночную стоимость имущества, включая стоимость земли и сооружений. Это налог может быть основой вычета для целей налога на доходы компаний. В среднем налоговые ставки составляют 0,4% для имущества, находящегося в городе и 0,3% – в сельской местности, но могут применяться и более высокие ставки.

В Швеции государственный налог на недвижимость налагается на все виды недвижимости, которая может быть использована для проживания, в коммерческих и производственных целях. Налогооблагаемая база – оцененная стоимость имущества на дату на два года ранее, чем соответствующий налоговый год. В данном случае обеспечивается преимущество, связанное с тем, что органы, проводящие оценку, могут проанализировать всю информацию, необходимую для оценки. Налоговая ставка составляет 1,3% на дома, разделенные на арендуемые квартиры и блоки квартир, 1,0% на помещения, используемые в коммерческих целях и 0,5% на промышленную собственность. Новые жилые помещения освобождаются от налога на первые 5 лет, на следующие 5 лет ставка снижена на 50%. Вообще, все предоставляемые льготы относятся к объектам недвижимости. Налог может служить основой вычетов для целей налога на доходы компаний.

В США и Швейцарии не существует единого налога на федеральном уровне. Налоги на недвижимость налагаются в некоторых штатах, либо кантонах либо уровне кантонов – штатов, либо на местном уровне. Местные власти планируют ставку налога на недвижимость исходя из предполагаемых бюджетных расходов и величины имеющейся налогооблагаемой базы. Они наделены самыми широкими полномочиями в выборе размеров ставок. В швейцарском кантоне Базельштадт ставка налога на недвижимость составляет 0,4% рыночной стоимости, сниженная ставка в 0,2% применяется к некоторым компаниям. В городе Уинтон – налогооблагаемая база равна 1.

В таблице систематизированы сведения о действующих ставках и базах по налогу на имущество в зарубежных странах и представлено их сравнение с Россией.

Особенности исчисления налога на имущество в зарубежных странах

Страна	Налоговая база	Ставка	Поступления налога от общих налоговых поступлений на всех уровнях структур власти
Испания	Кадастровая стоимость имущества	до 2%	0,21
Великобритания	Предполагаемая сумма годовой арендной платы	до 4%	10,43%
Германия	Налоговая стоимость имущества	около 1,5%	1,06%
Франция	Рыночная стоимость недвижимости	3%	2,17%
Голландия	Устанавливается государственной оценкой	0,1–0,9%	1,81%
Швейцария	Капитальная стоимость объекта недвижимости, которая в зависимости от установленной системы оценки может определяться как по рыночной, так и по оценочной стоимости объекта	0,5–1,1%	0,46%
Япония	Все недвижимое имущество, в том числе жилые помещения, земля, ценные бумаги, банковские депозиты	1,4%	2,56%
Россия	Инвентаризационная стоимость имущества	До 2%	1,8%

Таким образом, можно сделать вывод, что ставка налога на имущество в России меньше, чем в Великобритании и Франции, но больше, чем в других странах, указанных в таблице. В це-

лом доля данного налога в общем объеме поступлений в бюджет меньше, чем в Великобритании, Франции, Японии, Голландии. Во многом это зависит от того, как формируется налоговая база. В тех странах, где стоимость имущества оценивается максимально приближенно к рыночной, и объем поступлений значительно выше. Все это послужило причиной появления мнений о необходимости реформирования механизмов налогообложения и возможно стало предпосылкой идей внедрения в нашей стране нового налога – налога на недвижимость.

В России впервые законопроект налога на недвижимость был рассмотрен депутатами Государственной Думы РФ в еще в 2004 г. Однако дальнейшее прохождение этой инициативы было заморожено по причине нехватки необходимой базы для расчета налога, приведения в порядок данных по объектам недвижимости и земельным участкам и необходимости проведения оценки объектов.

В начале 2013 г. Президент РФ В.В. Путин на заседании Совета по развитию местного самоуправления дал поручение Правительству РФ внести изменения в законодательство, обеспечивающее право субъекта Федерации с 2014 г. вводить местный налог на недвижимое имущество. В конце января 2013 г. ФНС провела предварительные расчеты для всех категорий собственников по результатам рыночной оценки объектов недвижимости в 83 регионах страны и исходя из ставки 0,1% для жилой недвижимости. Таким образом, на данный момент сложились все условия для того, чтобы Государственная Дума РФ в ближайшее время приняла закон о новом налоге на недвижимость.

Минфин обнародовал основные параметры готовящегося им законопроекта о новом налоге на недвижимость физических лиц. Этот налог будет вводиться местными властями в 2014–2018 гг. и станет взиматься с кадастровой, то есть с близкой к рыночной, цене жилья.

Росреестр предоставил возможность в открытом доступе на сайте организации публичную кадастровую карту, где предоставляется возможность по адресу определенного объекта недвижимости получить информацию не только о его кадастровой стоимости, но и о его статусе, задекларированной площади, категории земли, на которой находится данный объект, а также о том, где и в каких организациях собственник может получить ответы на любой вопрос, связанный с информацией и услугами по данному объекту, в том числе и о регистрации прав на жилые помещения. Исключение из всего кадастра объектов недвижимости составляют только 1% еще не оцененных и поэтому неразнесенных на кадастровой карте строений.

Если кадастровая стоимость недвижимости в собственности одного владельца превышает 300 млн руб., будут действовать повышенные ставки налога: 0,5% – в отношении любых объектов капитального строительства и 1,5% – в отношении земель любых категорий. Все это предельные ставки налога: конкретный их размер будут устанавливать муниципалитеты.

Согласно предложениям министерства, налог на недвижимость будет вводиться постепенно в течение нескольких лет – до 1 января 2018 г. по мере готовности муниципальных образований. Минфин обращает внимание, что резкого роста налоговой нагрузки на граждан не будет. По оценке ведомства, даже без учета возможности местных властей снижать размеры ставок и увеличивать вычеты ставка налога для трехкомнатной квартиры в Москве площадью 75 кв. м составит 1,8 тыс. руб. в год, для двухкомнатной квартиры площадью 55 кв. м – 1,2 тыс. руб. в год. Тем не менее, по расчетам Федеральной налоговой службы, без учета возможных послаблений по налогу со стороны местных властей, нагрузка на граждан вырастет в 2,8 раза – с нынешних средних 686 руб. по действующему налогу на имущество физлиц в 2011 г. до 1,892 тыс. руб.

Пока законопроект Минфина не согласован с другими ведомствами – в частности, претензии есть у Минэкономки. Так, ведомство предлагает устанавливать ставки с учетом данных о кадастровой стоимости по каждому субъекту РФ. Кроме того, Минэкономки предлагает подвести под действие законопроекта и юридических лиц. В Минфине это считают невозможным, поскольку налог на недвижимое имущество граждан будет местным налогом, налог же на имущество организаций отнесен к региональным. Разногласия предполагается снять в ближайшее время на совещании у первого вице-премьера Игоря Шувалова.

Местные власти должны провести большую работу по приведению в порядок документации о недвижимости, чтобы обеспечить возможность введения с 2014 г. налога на недвижимое имущество, заявил президент РФ Владимир Путин в ходе заседания Совета по развитию местного самоуправления. «Для того чтобы этот налог был введен, нужно как следует поработать с точки зрения приведения в порядок самой документации по недвижимости», – сказал он.

Владимир Путин напомнил, что правительству РФ дано поручение подготовить законопроект, дающий муниципалитетам право с 2014 г. вводить налог на недвижимое имущество. «Этот налог должен стать важным источником доходов местных бюджетов», – сказал Путин. По словам президента, вопрос финансовой обеспеченности муниципалитетов является ключевым, и работа по повышению их бюджетной самостоятельности будет продолжена.

Но что же думают участники рынка недвижимости о введении данного налога? Давайте рассмотрим и проанализируем их мнения.

Александр Пыпин, руководитель аналитического центра «ГдеЭтотДом.Ру» считает: «Ставка в 0,1% от стоимости обычной квартиры – явно не та величина, которая повлечет существенные изменения на массовом рынке жилой недвижимости. Тем более, средняя обеспеченность жильем в стране как раз около 20 кв. м (если на каждого собственника приходится менее 20 кв. м, налог не платится), а на рынке новостроек, который является наиболее инвестиционно привлекательным, налогооблагаемая база у покупателя-инвестора появляется только после регистрации собственности. Впрочем, есть ряд сегментов рынка, на которые новый налог может повлиять существенно. Во-первых, это наиболее дорогие квартиры, которые по тем или иным причинам до сих пор остались в собственности малообеспеченных и/или одиноких граждан. Им придется раскошелиться на десятки тыс. руб., что составит существенную долю их годового дохода. Вот такие семьи вполне могут продать квартиры и переехать в менее дорогое жилье, но их будет немного».

Дарья Погорельская, руководитель юридического департамента ГК «МИЦ» также думает, что новый налог не сможет сильно повлиять на рынок недвижимости: «Полагаем, что в краткосрочной перспективе введение новых ставок налога не должно отразиться на рынке недвижимости. Особенно это касается новостроек, поскольку начисление налога будет производиться после оформления права собственности на объект недвижимости, то есть уплата налога будет обязанностью уже собственника, а не застройщика.

В зависимости от установленных местными властями ставок, новый налог может повлиять на рынок инвестиционных квартир, но не обязательно в контексте увеличения продаж. Возможно, более активно будет происходить сдача таких квартир в аренду, причем увеличенные ставки налога будут соответственно учтены при установлении размера арендной платы».

Подводя итог сказанному, хочется отметить, что в идеале цель любого законопроекта, регулирующего в перспективе порядок взимания налога на недвижимость, в который, возможно, трансформируется налог на имущество физических лиц, состоит в том, чтобы обязать собственников элитной, дорогой недвижимости платить соответствующие значительные суммы налога, а социально незащищенные слои населения уберечь от тяжести налогового бремени. Насколько это реально – покажет время. В то же время кардинальная ломка или замена налогового законодательства была бы губительна для экономики. Необходима определенная последовательность предпринимаемых шагов по совершенствованию налоговой системы, которая могла бы привести к намеченным целям без значительных потерь накопленного опыта и уровня развития экономики.

Литература

1. Решение Совета муниципального образования «Город Астрахань» от 24 ноября 2005 г. N 224 «Об утверждении Положения о налоге на имущество физических лиц на территории муниципального образования «Город Астрахань».
2. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>.
3. Постановление Волгоградского Горсовета народных депутатов от 23 ноября 2005 г. N 24/464 «О Положении, о местных налогах на территории Волгограда, введении системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, установлении и введении местных налогов на территории Волгограда».
4. Налоговый кодекс Российской Федерации.

УДК 339.137.2:005.21

АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ И РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

С.А. Квитко

*Харьковский национальный экономический университет,
Харьков, Украина*

Рассмотрены и проанализированы взгляды современных ученых и представлено комплексное видение процесса разработки и реализации конкурентной стратегии предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентная стратегия, этапы разработки и реализации стратегии, конкурентные преимущества.

The views of modern scientists are analyzed in this article and a comprehensive vision of designing and realization of a competitive business strategy is presented.

Key words: competitiveness, competitive strategy, stages of development and implementation of strategy, competitive advantages.

Актуальность темы исследования. Выбор правильного стратегического курса является наиболее важной задачей для предприятия, поскольку формирует приоритеты его деятельности на относительно долгосрочную перспективу. Поэтому компании крайне важно подойти взвешенно к процессу разработки и реализации стратегии, учитывая влияние многих внутренних и внешних факторов и акцентировав внимание на ряде факторов. Глубокое понимание важности этого момента позволит своевременно реагировать на изменения в бизнес-среде, обеспечивать формирование и поддержание конкурентных преимуществ в рыночных условиях, максимально использовать стратегический потенциал предприятия. В связи с этим вопрос оптимизации процесса разработки и реализации международной конкурентной стратегии предприятия является актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы оценки конкурентной позиции, выбора и реализации адекватной конкурентной стратегии предприятия рассмотрены в работах многих отечественных и иностранных ученых, среди которых можно выделить И. Ансоффа, Г.Л. Азоева, Г.Л. Багиева, Е.П. Голубкова, И.М. Герчикову, В.М. Гринева, Ю.Б. Иванова, С.М. Клименко, Ф. Котлера, Ж. Ламбена, И.А. Поддубного, В.С. Пономаренка, М. Портера, О.И. Пушкаря, Г. Черчилля, Р.А. Фатхутдинова и др. В современной экономической науке не существует однозначных подходов к разработке методики формирования конкурентоспособности предприятий, что в значительной мере обусловлено сложностью и многогранностью этой проблемы, поэтому и требует более глубокого изучения.

Целью статьи является анализ существующих теоретико-методических подходов к формированию и реализации международной конкурентной стратегии.

Изложение основного материала. Конкурентная стратегия – это комплекс действий, направленных на обеспечение устойчивых позиций предприятия на внешнем рынке, получение и поддержание долгосрочных конкурентных преимуществ в деятельности предприятия.

Разработка стратегии предприятия – наиболее сложный и ответственный этап процесса управления международной конкурентоспособностью предприятия. В широком смысле разработка стратегии означает формулирование того, каким должен быть бизнес предприятия на внешнем рынке, какими должны быть его цели и которая конкурентная политика и тактика должны быть необходимыми для их достижения. Реализация стратегии управления международной конкурентоспособностью предприятия заключается в принятии решения, какими средствами предприятие будет достигать поставленных целей.

По мнению М. Портера, формирование стратегии конкуренции состоит из процессов анализа и принятия решений: анализ структуры и движущих сил отрасли (анализ конкурентов, потребителей и стратегического потенциала предприятия); выявление и оценка альтернатив достиже-

ния конкурентного преимущества; анализ типов конкурентных стратегий, выбор оптимальных альтернатив и формирование системы конкурентных стратегий [1]. При формировании конкурентной стратегии ученый выделяет три основных этапа и несколько второстепенных, краткая характеристика которых приведена в табл. [2].

Процесс формирования стратегии конкуренции по М. Портеру

Этап	Содержание	Стратегические вопросы
1. Чем занимается фирма сейчас?	Идентификация	Какова текущая стратегия?
	Предположения	Какие предположения относительно положения компании, сильных и слабых, конкурентов и тенденций в отрасли следует сделать, чтобы наполнить содержанием текущую стратегию?
2. Что происходит во внешней среде?	Анализ состояния отрасли	Каковы основные факторы успеха конкуренции и важнейшие возможности и угрозы, которые существуют в отрасли?
	Анализ конкурентов	Каковы возможности и ограничения существующих конкурентов и их наиболее вероятные действия в будущем?
	Анализ общественных условий	Какие возможности и угрозы могут вытекать из важнейших правительственных, общественных и политических факторов?
	Сильные и слабые места	Что мы можем сказать о сильных и слабых местах компании по сравнению с существующими и будущими конкурентами, зная результаты анализа отрасли и конкурентов?
3. Как следует действовать фирме?	Тестирование предположений и стратегий	Как сравниваются предположения, воплощенные в текущие стратегии, с анализом, проведенном на 2 этапе?
	Стратегические альтернативы	Каковы реальные стратегические альтернативы при наличии проведенного выше анализа? Является ли текущая стратегия одной из них?
	Стратегический набор	Какая альтернатива лучше всего согласовывает положение компании с внешними возможностями и угрозами?

Более расширенный процесс, с учетом этапов, связанных с дальнейшей реализацией конкурентных стратегий, разработан и предложен И.А. Поддубным и приведен на рисунке [3].

Базовым этапом является стратегический анализ ситуации на рынке, то есть определение стратегического контекста конкуренции и ее источников. Содержание этого этапа разработки стратегии можно определить как изучение внешнего рынка с целью идентификации вида конкуренции.

Цель исследования внутренней среды предприятия – выявить внутренние переменные организации, которые могут рассматриваться как ее сильные (слабые) стороны, оценить их важность, установить, какие из этих переменных могут стать основой конкурентных преимуществ. Анализ внутренней среды включает исследование двух областей организации: макросреды (исследуется внутренняя среда всего предприятия (сравнение ресурсов фирмы и эффективности их использования с другими организациями отрасли (региона) для выбора оптимального конкурентного развития – анализ конкурентоспособности организации); микросреды (исследуется внутренняя среда только по конкретной стратегической зоне хозяйствования (СЗХ): исследования ресурсов предприятия в данной СЗХ, оценка эффективности производственно-сбытовой деятельности организации, определение стратегического конкурентного потенциала по каждой СЗХ и по предприятию в целом [4].

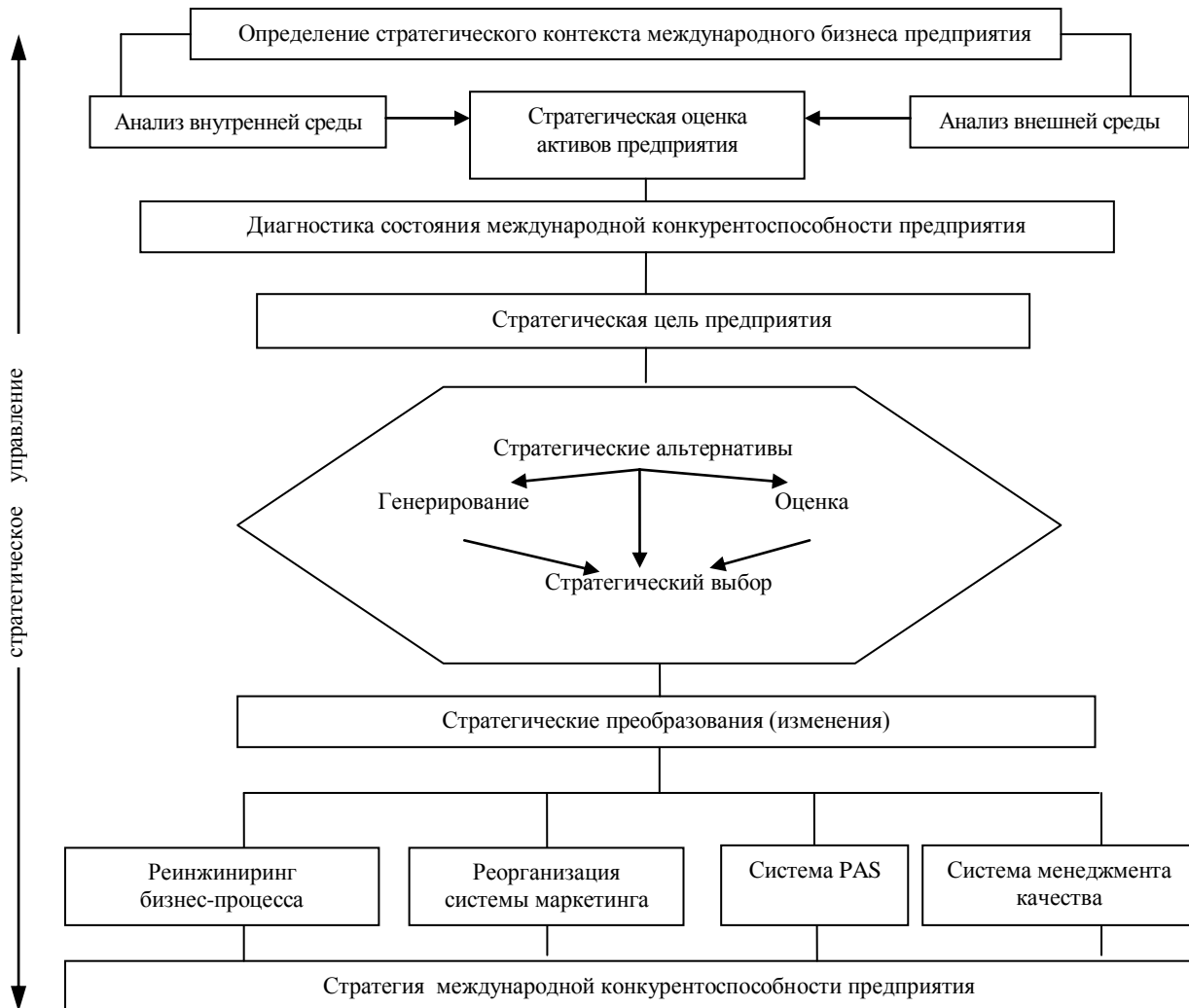
Анализ внешней среды представляет собой процесс мониторинга организационного окружения, идентифицируемый с настоящими и будущими угрозами и благоприятными возможностями, которые могут влиять на способность фирмы достичь ее цели. Цель анализа: обеспечить своевременное реагирование управления на внешние и внутренние импульсы для достижения целей организации.

Определение стратегической цели и постановки задач осуществляется на основе комплексного анализа внешней и внутренней среды, ограничений в деятельности предприятия, угроз и возможностей для него со стороны внешней среды, перспектив развития фирмы, формирования стратегических альтернатив достижения цели.

Установление краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных целей предприятия выступает фундаментом в выборе конкурентной стратегии. В зависимости от обстоятельств одни предприятия стратегически нацеливают свои действия на устранение конкурентов, другие – на отстранение от них, третьи – на связь с ними, четвертые – на сдачу им позиций на приемлемых условиях. Поскольку все субъекты предпринимательской деятельности отличаются между собой типом поведения и реализации целевых установок, каждому предприятию приходится по-

своему влиять на конкурентов, навязывая им свои интересы, и одновременно противодействовать им, отстаивая данные интересы от посягательств извне.

Анализируя стратегические альтернативы и выбор стратеги, необходимо рассмотреть весь набор альтернативных вариантов развития, из которых при оценке выбрать те, которые обеспечат в большей степени достижение намеченных целей и могут быть реализованы в рамках ресурсных возможностей [4].



Основные этапы процесса разработки стратегии международной конкурентоспособности предприятия

Выбор стратегических альтернатив может быть основан на стратегическом позиционировании организации, стратегических зон хозяйствования, отдельного товара, с использованием матричных инструментов анализа. Группы критериев выбора альтернатив: реакция на возможности (угрозы) внешней среды, получение конкурентных преимуществ, соответствие целям предприятия, осуществление стратегии, учет взаимосвязей с другими стратегиями предприятия. Наиболее распространенным методом оценки вероятного экономического воздействия каждой альтернативы на будущее предприятия является разработка сценариев, в которых предусмотрено три варианта развития событий: оптимистический, пессимистический и наиболее вероятный.

Результатом стратегических преобразований должно стать определение наиболее приемлемой конкурентной позиции и, как результат, формулирование соответствующей конкурентной стратегии предприятия.

Таким образом, процесс формирования международной конкурентной стратегии должен иметь комплексный характер. Однако предложенную модель не следует считать универсальной, поскольку в каждой реальной ситуации необходимо опираться на сложившиеся обстоятельства.

Планирование реализации стратегии включает: разработку развернутого плана внедрения в реальность выбранной стратегии, указывая сроки поэтапной реализации и ожидаемые результаты.

Реализация стратегических решений осуществляется в двух направлениях: с помощью административных рычагов (тактики, политики, процедур и правил); с использованием экономических рычагов, путем формирования бюджета, применения системы показателей и управления по целям.

К этапам процесса реализации стратегий относится: сбор информации, используемой на всех этапах реализации стратегии, планирование, программирование, бюджетирование одобренных решений, собственно исполнение решений и контроль. Успех реализации разработанной стратегии предприятия зависит от действующей системы контроля, который осуществляется в течение периода действия стратегии. Контроль предполагает системный анализ и оценку выполнения решений согласно стратегического плана и степени достижения стратегических целей.

Все стратегические решения должны быть доведены до конкретных исполнителей в виде утвержденных планов, приказов, распоряжений и других организационных документов, то есть управленческие решения должны быть преобразованы в организационные.

Выводы. Формирование эффективной международной конкурентной стратегии для всех предприятий является важной необходимостью и имеет неоспоримую практическую ценность. Тем не менее нельзя не отметить сложность выбора оптимальной международной конкурентной стратегии из всего многообразия стратегий в условиях необходимого учета всех важных аспектов. Таким образом, следующим шагом исследования должна стать разработка модели эффективного выбора конкурентной стратегии, что позволит осуществлять критический количественный и качественный анализ стратегических альтернатив и предусматривает использование оптимального набора инструментов.

Литература

1. *Портер М.* Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
2. *Куденко Н.В.* Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. – К: КНЕУ, 1998. –151 с.
3. *Пономаренко В.С.* Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / В.С. Пономаренко, Л.І. Піддубна –Х.: ВД «НЖЕК», 2008. – С.204.
4. *Кліменко С.М.* Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посіб. / С.М. Кліменко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с.

УДК 330.101.541

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

М.В. Никонова

*Камчатский государственный технический университет,
Петропавловск-Камчатский*

В статье исследуются аспекты формирования сбалансированной системы показателей социально-экономических систем. Подробно рассматривается структура системы, включающая перспективы, стратегические цели, показатели, целевые значения, причинно-следственные связи, стратегические альтернативы. Выявляются преимущества данной измерительной системы и основные этапы ее формирования. Рассматриваются эволюции различных концепций Системы сбалансированных показателей, оцениваются преимущества и недостатки по сравнению с ССП.

Ключевые слова: система сбалансированных показателей, ключевые показатели эффективности, пирамида эффективности, панель управления, модель EP2M, модель «Стейкхолдер».

This article investigates aspects of creating a balanced scorecard socio-economic systems. Detail the structure of the system, including prospects, strategic objectives, indicators, targets, causal relationships, strategic alternatives. Identified the advantages of this measuring system and the main stages of its formation. Discusses the evolution of different concepts Balanced Scorecard, evaluated the advantages and disadvantages compared with the BSC.

Key words: balanced scorecard, key performance indicators, the pyramid of efficiency, control panel, model ER2M, model «Stakeholders».

На сегодняшний день первостепенной задачей при построении эффективной системы управления того или иного хозяйствующего субъекта экономики, в том числе и производственного предприятия, адаптивной к изменениям ценностей и запросов потребителей, а также условий конкуренции, становится обеспечение управленческого аппарата достоверной и релевантной информацией. Управление устойчивым развитием требует формирования соответствующей стратегии и системы показателей деятельности предприятия.

Система показателей – это инструмент, направленный на действие и основанный на ограниченном количестве существенных данных, сосредоточен на отслеживании действий и достижении результатов. Системы показателей представляют информацию, ведущую к принятию решения, необходимую как на уровне центрального управления предприятием, так и на уровне различных должностей, видов деятельности. Чтобы ее собрать, обработать и распространить создаются информационные системы, соответствующие конечным целям и профилю предприятия, ее структуры, ее среде, а также реализации процессов управления.

Сегодняшний рынок консалтинговых услуг характеризует обилие концепций, обеспечивающих быстрые результаты по увеличению эффективности деятельности предприятия. Несмотря на очевидную актуальность данной проблемы для современной науки и практики, анализ зарубежной и отечественной экономической литературы, посвященной изучаемой проблеме, показал, что хотя и существует множество фундаментальных работ в данной области, тем не менее присутствует необходимость в проведении дальнейших научных исследований. Имеющиеся научные труды и публикации по данной проблеме сосредоточены на определении эффективности применения отдельных систем показателей.

В последние годы в зарубежной экономической литературе довольно часто звучит критика традиционных финансовых показателей, источником которых является система бухгалтерского учета и финансовой отчетности как основы для принятия управленческих решений [1]. Эта критика направлена на ретроспективный (исторический) характер этих показателей, что значительно уменьшает их ценность для принятия стратегических управленческих решений. На протяжении 80–90-х гг. про это писали К. Мерчант, Б.С. Чакраварти, Дж. Деарден, Р.С. Каплани, Д.П. Нортон [2]. Кроме того, показатели, формируемые в среде традиционного бухгалтерского учета, в последние годы в значительной мере утратили ценность для менеджмента и внешних инвесторов.

Первые модели измерения и оценки результатов деятельности предприятий, которые появились в 1920-х гг. и впоследствии распространились практически во всех странах с рыночной экономикой, были довольно простыми для расчета и строились исключительно из финансовых показателей (например, мультипликативная модель Дюпона или показатель рентабельности инвестиций). В 70–90-х гг. появились другие концепции оценки стоимости и эффективности работы предприятий. Такие показатели, как *EVA*, *EBITDA*, *TSR*, дают акционерам более реальную картину текущего состояния бизнеса, но для управления компанией их недостаточно. Среди различных концепций наиболее популярными в последние годы являются сбалансированная система показателей (BSC) и экономическая добавленная стоимость *EVA*. Эволюцию развития концепций можно увидеть в табл. 1.

Таблица 1

Развитие систем сбалансированных показателей [3]

1920-е годы	1970-е годы	1980-е годы	1990-е годы
– Модель Дюпона (Du Pont Model); – Рентабельность инвестиций (ROI)	– Чистая прибыль на одну акцию (EPS); – Коэффициент соотношения цены акции и чистой прибыли (P/E)	– Коэффициент соотношения рыночной и балансовой стоимости акций (M/B); – Рентабельность акционерного капитала (ROE); – Рентабельность чистых активов (RONA); – Денежный поток (CashFlow)	– Экономическая добавленная стоимость (EVA); – Прибыль до выплаты процентов, налогов и дивидендов (EBITDA); – Рыночная добавленная стоимость (MVA); – Сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard -BSC); – Показатель совокупной акционерной доходности (TSR); – Денежный поток отдачи на инвестированный капитал (CFROI)

Каждая из названных концепций имеет свои преимущества, но не лишена и недостатков. Рассмотрим основные из них, чтобы найти сходства и отличия между ними, а также выявить наиболее эффективную методику.

В числе популярных в последнее время методик можно отнести систему сбалансированных показателей (ССП, *Balanced ScoreCard*, BSC) – это механизм последовательного доведения до персонала стратегии развития, целей компании и контроль их достижения через так называемые ключевые показатели эффективности (KPI – *Key Performance Indicators*) [5]. KPI – это инструмент измерения поставленных целей. Если показатель, который вы придумали, не связан с целью, то есть не образуется исходя из ее содержания, тогда нельзя использовать данный термин. Технологии постановки, пересмотра и контроля целей и задач легли в основу концепции, которая стала основой современного менеджмента и называется «Управление по целям». Управление по целям – метод управленческой деятельности, предусматривающий предвидение возможных результатов деятельности планирование путей их достижения.

Основоположником концепции «Управление по целям» является Питер Друкер (нем. *Peter Ferdinand Drucker* (1909–2005)). Именно он превратил менеджмент – непопулярную и неуважаемую в 50-е гг. XX в. специальность – в научную дисциплину. Питер Друкер также является основоположником системы оценки достижения результатов – целей через KPI. Согласно Друкеру менеджеры должны избегать «ловушек времени», когда они вовлечены в процесс решения текущих ежедневных задач, поскольку это приводит к тому, что они начинают забывать выполнять задачи, направленные на достижение результатов (целей). Современным воплощением управления по целям является «Система KPI», которая включает в себя множество управленческих концепций, которые появились за последние 20-30 лет и дополняют классическое «Управление по целям».

KPI и мотивация персонала стали неразрывными понятиями, так как с помощью данных показателей (KPI) можно создать самую совершенную и эффективную систему мотивации и стимулирования сотрудников компании. В зависимости от стратегии компании различают разные KPI. В основном их применяют для определения результативности работы административно-управленческого персонала. KPI являются, по сути, измерителями достижимости целей, а также характеристиками эффективности бизнес-процессов и работы каждого отдельного сотрудника.

Система сбалансированных показателей была предложена в начале 90-х гг. прошлого века Робертом Капланом и Дэвидом Нортоном. В то время компании столкнулись со множеством изменений: доля некоторых отраслей на рынке стала стремительно сокращаться из-за глобализации, либерализации торговли, появления технических новшеств. Потребности компаний также менялись. Необходимость в более качественной информации и умении оперативно реагировать на изменения рынка стала очевидна.

Профессоры Р. Каплан и Д. Нортон провели исследование 12 компаний, в ходе которых было определено, что компании слишком сильно ориентируются на финансовые показатели, и в целях достижения их в краткосрочном периоде снижаются расходы на обучение, маркетинг и обслуживание клиентов, что в долгосрочном периоде отрицательно сказывается на общем финансовом состоянии. Одним из основных выводов, сформулированных Капланом и Нортоном, было то, что сотрудники компаний часто не понимают своей роли в деле реализации стратегии и не имеют мотивации повышать эффективность реализации корпоративной стратегии.

На основании полученных данных СПП признали уникальной системой, позволяющей интегрировать финансовые и нефинансовые показатели эффективности хозяйственной деятельности. Манифестом новой теории и нового управленческого подхода стала публикация в *Harvard Business Review* «*The Balanced Scorecard: Measures that drive performance*» – Измерения, ведущие к исполнению», открывшая бизнесу информационной эры пути к совершенствованию и оптимизации жестких правил традиционной экономики.

На волне успешной публикации профессора продолжили развитие концепции Сбалансированной системы показателей и в 1996 г. выпустили книгу «*The Balanced Scorecard: Translating Strategy in to Action*». В результате внедрения и использования СПП многими организациями появились новые методики построения СПП.

В 2001 г. Нортон и Каплан выпустили вторую книгу, в которой представили расширенную концепцию стратегического управления организацией. Результатом внедрения СПП, по мнению Нортона и Каплана, должна стать организация, ориентированная на выполнение стратегии (*Strategy – Focused Organisation*).

В настоящее время можно констатировать, что система сбалансированных показателей используется в различных целях: для оценки эффективности деятельности [6], как элемент стратегического планирования и управленческого учета [5]; в контексте методов повышения эффективности управления предприятием и т.д. и, соответственно, имеет различное смысловое содержание. Приведем несколько примеров.

1. Система сбалансированных показателей – это взвешенный набор монетарных и немонетарных показателей внутрифирменных управленческих стратегий, направленных на взаимную увязку стоимостных показателей с операционными измерителями, имеющих целью обеспечить удовлетворенность клиента, оптимальное регулирование внутрифирменных хозяйственных процессов, инновационную активность, меры по улучшению финансовых результатов [7].

2. Система сбалансированных показателей представляет собой инструмент управления предприятием на основе оценки его эффективности по набору показателей, подобранному таким образом, чтобы учесть все существенные с позиции реализации стратегии аспекты деятельности [8].

3. Сбалансированная система показателей может быть охарактеризована как совокупность параметров, всеобъемлюще характеризующих деятельность организации в условиях современной рыночной экономики.

4. Система сбалансированных показателей – это система стратегического управления и оценки ее эффективности, которая переводит миссию и общую стратегию компании в систему показателей. Это механизм последовательного доведения до персонала стратегических целей компании и контроля за их достижением через так называемые ключевые показатели результативности, которые являются, по сути, измерителями достижимости целей, а также характеризуют эффективность бизнес-процессов и работу каждого отдельного сотрудника [3].

5. Все большее распространение получает точка зрения на систему сбалансированных показателей как один из важнейших инструментов системы стратегического управления предприятием, формирующих его информационное обеспечение [9].

ССП представляет собой сравнительно новое явление современного управления, возникшее на стыке экономического анализа, планирования, управленческого учета и менеджмента, позволяющее найти оптимальный вариант действий, сохранить и увеличить свою долю рынка, добиться максимальной прибыли, а также ускоренного прогресса предприятия. Кроме того, на сегодняшний день руководители предприятий нуждаются не только в теоретических разработках, но и в методических, практических рекомендациях по вопросам внедрения системы сбалансированных показателей. Но так как комплексное внедрение нецелесообразно по затратам в период кризиса, предлагается новый, более дешевый подход, который скорее можно рассматривать как антикризисную меру.

Система должна включать шесть обязательных элементов:

1. Перспективы (perspectives) – основные проекции деятельности организации, в которых проводится декомпозиция стратегии с целью ее реализации. Перспективы в СПП отражаются в виде стратегических карт. Обычно используются четыре базовые перспективы, однако их список можно дополнить в соответствии со спецификой стратегии компании.

2. Стратегические цели (objectives), которые формулируются в соответствии с направлениями стратегии и относятся к одной из стратегических карт системы. По своей сути они являются декомпозицией главной цели социально-экономической системы в определенном ключевом направлении деятельности.

3. Показатели (measures) представляют собой измеримые резюме целей, то есть поддающиеся количественной оценке категории, которые должны отражать прогресс в движении к стратегической цели. Показатели подразумевают определенные действия, необходимые для достижения цели, и указывают на то, как стратегия будет реализована на операциональном уровне. Показатели призваны привести комплексные и часто расплывчатые цели в более конкретные и понятные рамки. В то же время система показателей позволяет посмотреть на текущую ситуацию в стратегической перспективе.

4. Целевое значение (target) – уровень которого должен достигнуть значения того или иного показателя в определенный временной период.

5. Причинно-следственные связи (cause and effect linkages) – должны объединять в неразрывную цепочку стратегические цели или показатели компании таким образом, что достижение одной из них обуславливает прогресс в достижении другой.

6. Стратегические инициативы (strategic initiatives) – программы и проекты, которые способствуют достижению стратегических целей. Как правило, формируются на стадии разработки стратегии организации.

Традиционная модель Сбалансированной системы показателей включает как минимум следующие четыре проекции / карты (рис. 1) [10]:

- финансы;
- клиенты
- внутренние бизнес-процессы;
- обучение и развитие.

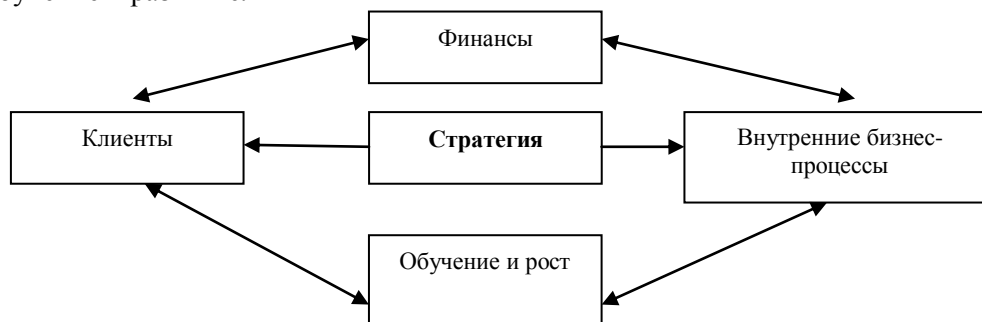


Рис. 1. Декомпозиция стратегии организации в Сбалансированной системе показателей

Карта финансов – организация с точки зрения учредителей и инвесторов (оценивается эффективность вложения капитала).

Карта клиентов – оценка полезности для потребителей своих товаров и услуг.

Внутренние процессы – отражается внутренняя операционная эффективность, определяется необходимость реинжиниринга или ликвидации бизнес-процессов.

Обучение и рост – оценивается инновационность, гибкость, ориентированность организации на восприятие нового, изменения, способность повышать эффективность и увеличивать свою стоимость.

В каждой из этих перспектив Р. Каплан и Д. Нортон предложили определить стратегические цели и критические факторы успеха в достижении этих целей, с тем чтобы впоследствии не только измерять уровень достижения запланированных финансовых показателей (таких, как квартальный прирост продаж или операционная прибыль), но и отслеживать прогресс в отношениях с клиентами, в повышении эффективности деятельности, а также контролировать состояние части нематериальных активов (трудоустройству дисциплины, навыков персонала и т.п.). ССП – это система показателей, которая измеряет то, что не измеряет бухгалтерский учет. Профессор Х. Нёрреклит пишет, что «BSC – это инструмент, который систематически расширяет сферы измерения, которые традиционно связывали с учетом» [11].

Итак, суть ССП заключается в формулировании стратегии в нескольких перспективах, постановке стратегических целей и измерении степени достижения данных целей при помощи неоднородной совокупности показателей, являющихся, однако, равноценными. ССП проецируется на всю организацию путем разработки индивидуальных целей в рамках уже разработанных корпоративных стратегий и стимулирует понимание работниками своего места в стратегии компании.

В периодической литературе можно увидеть достаточно большое количество публикаций, где сравнивают ССП и систему управления на основе EVA, авторами которой являются Стюарт и Штерн [12]. Но это система финансового управления, целью которой является направление деятельности организации на прибавление стоимости компании. Система управления на основе показателя EVA основывается на математической формуле показателя. С помощью выделения ее составляющих появляется возможность построить дерево целей компании и распределить ответственность за их достижение.

Показатель EVA определяется как разница между чистой прибылью и стоимостью использованного для ее получения собственного капитала компании. Стоимость использования капитала определяется на основе минимальной ожидаемой ставки доходности, необходимой для того, чтобы рассчитаться как с акционерами, так и с кредиторами. Точно определив стоимость ис-

пользования собственного капитала, можно эффективнее распределять его и выявлять нерентабельные хозяйственные подразделения, которые финансируются за счет прибыльных. EVA помогает менеджерам анализировать, где именно создается стоимость, и эффективно управлять денежными потоками. Стюарт и Штерн в качестве результата внедрения системы управления на основании показателя EVA выделяют так называемые 4М: измерение (Measurement), система управления (Management system), мотивация (Motivation), стиль мышления (Mindset).

Еще одной Системой сбалансированных показателей является модель Мейсела. Модель Лоренца Мейсела была предложена в 1992 г. [13]. Она имеет то же название, что и модель Каплана-Нортон. Мейсел также определяет четыре перспективы, на основе которых должна быть оценена бизнес-деятельность. Вместо перспективы обучения и роста Мейсел в своей модели использует перспективу людских ресурсов. В ней оценивают инновации, а также такие факторы, как образование и обучение, развитие продукции и услуг, компетентность и корпоративная культура. Модель Мейсела впервые была описана в работе L.S. Maisel «Performance Measurement. The Balanced Scorecard Approach», в Journal of Cost Management.

Таким образом, различие между двумя моделями не очень большое. Причина использования Мейселом отдельной перспективы людских ресурсов заключается в том, что руководство предприятия должно быть более внимательным к своему персоналу и оценивать эффективность не только процессов и систем, но и его сотрудников.

Пирамида эффективности. К. МакНейр (C.J. McNair), Р. Ланч (Richard L. Lurch), К. Кросс (Kelvin F. Cross) в 1990 г. представили модель, которую они назвали Пирамида эффективности. Как и в других моделях, которые мы рассматриваем, основной концепцией является связь клиентоориентированной корпоративной стратегии с финансовыми показателями, дополненными ключевыми качественными (нефинансовыми) показателями. Традиционная управленческая информация должна исходить только от верхнего уровня. Пирамида эффективности построена на концепциях глобального управления качеством, промышленного инжиниринга и учета, основанного на «действиях» (рис. 2). Под действиями понимается то, что выполняется людьми или машинами (оборудованием, механизмами, компьютерными системами) для удовлетворения потребителя.



Рис. 2. Пирамида эффективности [14]

Пирамида эффективности на четырех различных ступенях показывает структуру предприятия, обеспечивающую двухсторонние коммуникации и необходимую для принятия решений на различных уровнях управления. Цели и показатели связывают стратегию предприятия или банка с его оперативной деятельностью. Другими словами, цели передаются вниз по организации, в то время как показатели – собираются снизу вверх.

1. На верхнем уровне руководство предприятия или банка формулирует корпоративное видение.

2. На втором уровне – цели подразделений и дивизионов конкретизируются применительно к определенному рынку и финансовым показателям. Клиенты и акционеры определяют то, что следует оценивать.

3. Третий уровень – фактически не организационный. Скорее он состоит из ряда направлений в пределах предприятия или банка. Эти направления межфункциональны и пронизывают несколько структурных подразделений. Здесь цели и функции ориентированы на удовлетворение клиента и гибкость производства и являются связующими звеньями между верхними и нижними уровнями пирамиды. Три цели этого уровня показывают драйверы эффективности в отношении двух рыночных целей и одной финансовой. Кроме того, на этом уровне определяются такие оперативные цели, как качество, время поставки, длительность производственного цикла и потери от брака. Качество и время поставки непосредственно связаны с внешними действиями, а длительность производственного цикла и потери от брака служат индикаторами внутренних действий предприятия.

4. В самой нижней части пирамиды, то есть в области операций, действия оцениваются ежедневно, еженедельно или ежемесячно.

В верхней части пирамиды преобладают финансовые оценки, периоды которых существенно больше. По мнению авторов модели, система показателей должна быть интегрирована таким образом, чтобы оперативные оценки на нижних уровнях были связаны с финансовыми на верхних. Таким образом, эта модель корпоративного управления способна показать, что лежит в основе финансовых оценок и что ими управляет. Модель была опубликована в журнале *Management Accounting* в статье С.Д. McNair, Richard L. Lunch, Kelvin F. Cross «Do financial and nonfinancial performance measures have to agree?» в ноябре 1990 г.

Во Франции и ряде других стран используется система под названием «Панель управления» (с французского «Tableaubord»). Ее концепция в своем первоначальном виде была сформирована в начале 30-х гг. XX столетия. В настоящее время Tableaubord существует в несколько модифицированном виде и рассматривается как инструмент управления, предназначенный в первую очередь для потребностей высшего управленческого звена. Ее роль – помогать высшему руководству оперативно получать общее представление о деятельности (операциях) фирмы и состоянии среды, в которой эта деятельность осуществляется [15]. Видный французский экономист Ж.Л. Мало считает, что причиной возникновения Tableaubord была неприспособленность французского бухгалтерского учета 1930-х гг. для принятия адекватных управленческих решений. Ж. Лаверти и Р. Демистри утверждали, что критерии (показатели) качества работы фирмы должны прежде всего «гарантировать последовательность действий и их соответствие стратегическим целям». Таким образом, внимание в Tableaubord должно фокусироваться на самой деятельности, а не на сообщениях о ней, как это было раньше.

Это потребовало пересмотра традиционного представления о Tableaubord и разработки обновленной концепции, которую французские авторы Ив Чиापелло и Мишель Лебас определяют как инструмент управления, используемый для «выбора, документирования и интерпретации» объединенных причинно-следственными связями финансовых и нефинансовых показателей. Каждый показатель отображает состояние определенной части бизнеса, которой нужно управлять; таким образом, в совокупности Tableaubord является как бы общей моделью функционирования бизнеса как системы.

Основные отличия между ССП Каплана и Нортон и Tableaubord состоят в отсутствии четкой структуры у Tableaubord и ее наличии у ССП (на цели и показатели у Tableaubord не накладываются никакие ограничения, в то время как у Сбалансированной системы показателей количество целевых показателей – не более пятнадцати). По сути, показатели Tableaubord отражали два из четырех аспекта деятельности: финансовый аспект и внутренние бизнес-процессы. Получается, что в Tableaubord не уделяется внимание внешним факторам, влияющим на деятельность предприятия, и соответственно в отчетах Tableaubord не содержится информация для внешних пользователей. Таким образом, можно сделать вывод о том, что ССП Каплана и Нортон является более развернутой, чем Tableaubord.

Модель Адамса и Робертса (Модель EP2M). Кристофер Адамс (С. Adams) и Питер Робертс (Р. Roberts) в 1993 г. предложили модель, которую назвали EP2M («You are what you measure» в журнале «Manufacturing Europe»). EP2M – аббревиатура от Effective Progress and Performance Measurement – оценка эффективности деятельности и роста. Данная модель представлена графически на рис. 3.

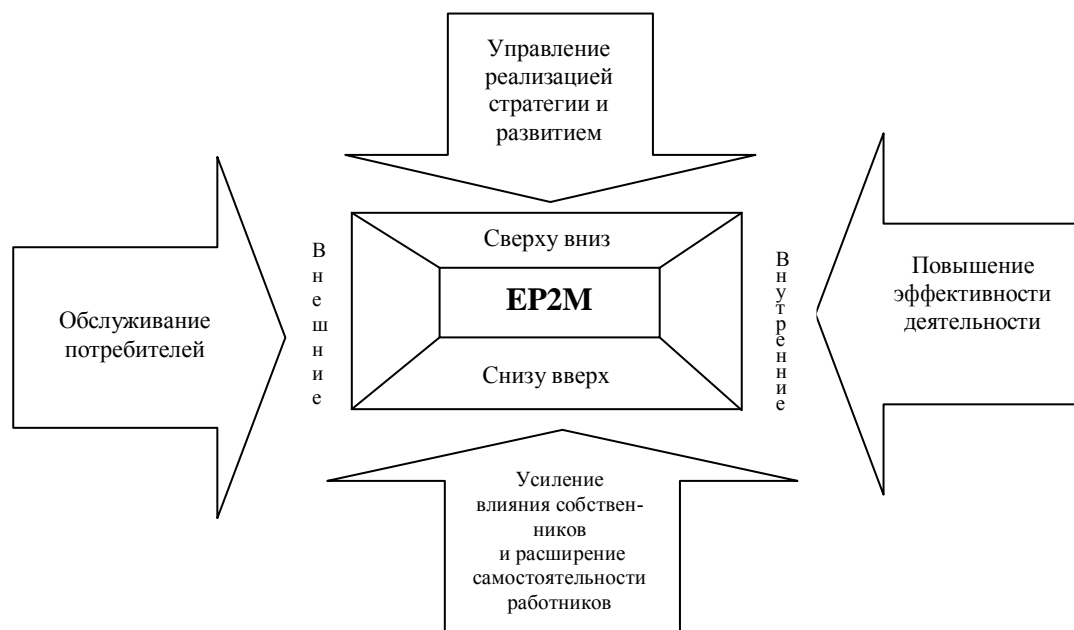


Рис. 3. Цели оценки эффективности деятельности и экономического роста [14]

Согласно Адамсу-Робертсу, важно прежде всего то, что компания делает в следующих четырех направлениях:

- обслуживание клиентов и рынков;
- совершенствование внутренних процессов (рост эффективности и рентабельности);
- управление изменениями и стратегией;
- собственность и свобода действий.

В соответствии с теорией стратегический менеджмент включает две последовательные фазы: формулирование стратегии и ее внедрение. Формулирование – это аналитический процесс, который позволяет определить «Что делать?». Внедрение, с одной стороны, – организационный процесс, помогающий ответить на вопросы «Как делать?» и «Кто будет делать?», с другой стороны, – это процесс, способствующий развитию управленческих способностей и управлению изменениями. Цель системы заключается не только в том, чтобы обеспечить внедрение стратегии компании, но и в том, чтобы формировать культуру, в которой постоянные изменения – нормальные явления. Показатели эффективности должны обеспечить сотрудников, принимающих решения и отвечающих за реализацию стратегии, быстрой обратной связью [16].

Модель «Стейкхолдер» помогает найти пути создания максимальной добавочной стоимости для каждой группы «Стейкхолдеров». Первоначально необходимо определить интересы (потребности) каждой группы заинтересованных лиц. Затем выбрать индикаторы, использование которых позволит установить, достигнуты ли целевые показатели, то есть удовлетворены ли интересы каждой группы «Стейкхолдеров» [17] (табл. 2).

Таблица 2

Модель «Стейкхолдер»

«Стейкхолдеры»	Интересы	Иллюстрирующие показатели
Акционеры	Возврат от инвестиций	Доходы на активы
	Рост	Изменение в объемах продаж, в рентабельности, в занимаемой части на рынке
Клиенты	Качество	Брак и исполнение заказа
	Стоимость	Как клиент оценивает нас по сравнению с конкурентами
Работники компании	Уровень жизни	Уровень доходов по сравнению с общепринятыми нормами жизни
	Позитивная рабочая среда	Тенденции на основании исследований

Модель «Стейкхолдер» включает показатели для заинтересованных лиц в самой компании и вне ее (например, акционер компании, банк, обслуживающий компанию и т.д.), но она не имеет четкой структуры, не прослеживаются связи между показателями.

Кроме концепций, различные компании разработали модели непосредственно под свои нужды. Так, компания АВВ построили свою систему показателей, отталкиваясь от ожиданий потребителей (рис. 4) [18].



Рис. 4. EVITA – модель системы показателей компании АВВ [14]

На основе ССП Каплана и Нортон Рамперсад К. Хьюберт разработал универсальную систему показателей (TPS), определяемую им как систематический процесс непрерывного, последовательного и регулярного совершенствования, развития и обучения, который направлен на устойчивый рост результатов деятельности сотрудников и организации.

Совершенствование, развитие и обучение – три базовые составляющие данной целостной теории менеджмента. Они тесно связаны друг с другом, между ними должен поддерживаться баланс [19]. Система TPS состоит из следующих пяти элементов:

1. Личная система сбалансированных показателей (PBSC).
2. Организационная система сбалансированных показателей (OBSC).
3. Всеобщий менеджмент на основе качества (Total Quality Management, TQM).
4. Управление результативностью (Performance Management) и управление компетенциями (Competence Management).
5. Цикл обучения Колба (Kolb's Learning Cycle).

Нетрудно заметить, что концепция ССП Каплана и Нортон используется в TPS лишь как один из пяти элементов. По мнению автора концепции TPS, в других подобных управленческих системах уделяется недостаточно внимания важному исходному этапу формулирования целей личности и соотнесения их с индивидуальным поведением и с принятыми целями организации, жизненно необходимому для достижения устойчивого организационного и стратегического развития. Цель этого подхода, по словам Хьюберта, состоит в достижении максимального уровня ответственности и преданности сотрудников, а также в поощрении индивидуального обучения, группового обучения и развития творческих способностей (креативности). Это означает, что если личные цели сотрудника принимаются во внимание, то он или она будет работать и мыслить в соответствии с принятыми целями организации. Этот подход также способствует формированию мотивации, творческого мышления, получению удовольствия от работы и увлеченности работой, возрастанию ответственности, появлению вдохновения и энтузиазма.

В настоящий момент российские предприятия еще не готовы к использованию Универсальной системы показателей Хьюберта. Российские управленцы совсем недавно осознали необходимость применения стратегического подхода к управлению, но еще далеко не все его применяют. Поэтому данная концепция может лишь служить началом дальнейших исследований.

Различные модели управленческого контроля могут восприниматься как весьма ценные или как нереальные, в зависимости от темперамента и конкретной ситуации в компании. Важно найти ту модель, которая наилучшим образом подходит конкретной компании и требованиям внешней среды организации, таким как законодательство, действия конкурентов, специфика и степень развитости рыночных отношений. Одни и те же модели вполне могут одинаково успешно применяться в различных компаниях.

Сбалансированная система показателей содержит детальное описание всех ключевых показателей деятельности и используется для концентрации внимания на ключевых проблемах и оценки успешности их решения. Обеспечение согласованности между ключевыми показателями деятель-

ности стало неотъемлемой составляющей процесса планирования и разработки стратегии. Применение сбалансированной в стратегическом плане корпоративной системы показателей и сбалансированных в тактическом плане системы показателей подразделений дает возможность установить равновесие между краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными целями.

В настоящее время многие российские и зарубежные компании продолжают внедрять ССП, исследовать эффективность ее работы, разрабатывать программное обеспечение. Универсальность Сбалансированной системы показателей Каплана и Нортон позволяет использовать ее в таких областях, как банковское дело, здравоохранение, правительственные учреждения, страхование, телекоммуникации (AT&T), пищевая отрасль (Coca-Cola, McDonalds), химическая промышленность (DuPont, L'Oreal), электротехническая (General Electric, Samsung Electronics), автомобильная промышленность (BMW). Известны примеры ее внедрения на отечественных предприятиях силами привлекаемых со стороны внешних консультантов («АвтоВАЗ», «Ростелеком», «Балтимор», «Новая перевозочная компания», АМТ-МГТС, ЦВ «Протек», «Лаверна», «Фармстандарт», «Кредо косметики», «ТИКА», «Уралмашзавод», Костромская ГРЭС, «Якутск-энерго», Пермская ГРЭС, «Вымпелком», «Казахтелеком», «Белгородэнерго», ГК «Росмен», Промбизнес-банк и др.). Все это говорит об актуальности использования Сбалансированной системы показателей для оценки деятельности предприятий.

Таким образом, можно утверждать, что концепция ССП охватывает самые важные сферы деятельности предприятия. Внедрение и реализация данной системы требует огромного количества усилий, как от топ-менеджера, так и от всего персонала компании. И при грамотном понимании сути самой концепции всей командой можно ожидать такие результаты, как увеличение доходов, снижение затрат, развитие системы стратегического управления, и что намного важнее – построение системы мотивации на результатах работы.

Литература

1. *Emmanuel C., Otley D.* Readings in Accounting for Management Control. – Chapman and Hall. – 1995. – 387 p.
2. *Chakravarthy B.S.* Measuring strategic performance / B.S. Chakravarthy // Strategic Management Journal. – 1986. – № 7. – P. 437–458.
3. *Шестерикова Н.В.* Формирование стратегии устойчивого развития предприятия на основе системы сбалансированных показателей: автореф. дис. ... канд. эконом. наук. – Нижний Новгород. – 2009. – 23 с.
4. *Борисова М.С.* Сбалансированная система показателей как инструмент стратегического управления хозяйствующим субъектом. – Курск.: Олимп, 2010. – 129 с.
5. *Егоров Е.Г.* Система сбалансированных показателей как элемент стратегического планирования и управленческого учета / Е.Г. Егоров, И.Е. Егорова // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 32. – С. 2–6.
6. *Пласкова Н.С.* Стратегический экономический анализ и оценка результативности деятельности коммерческих предприятий: автореф. дис. ... д-ра эконом. наук. – Москва. – 2008. – 49 с.
7. *Иванова А.А.* Методы повышения эффективности управления предприятием текстильной отрасли на основе системы сбалансированных показателей и сценарного подхода: автореф. дис. ... канд. экономич. наук. – Санкт-Петербург. – 2010. – 16 с.
8. *Коровина В.А.* Управление промышленным предприятием на основе сбалансированной системы показателей: автореф. дис. ... канд. эконом. наук. – Челябинск. – 2012. – 177 с.
9. *Крылов С.И.* Развитие методологии анализа в сбалансированной системе показателей. – М.: Финансы и статистика. – 2013. – 152 с.
10. Внедрение сбалансированной системы показателей. Horvath&Partners; пер. с нем.– М.: Альпина Бизнес Букс. – 2011. – 478 с.
11. *Nørreklit H.* The balance on the balanced scorecard – a critical analysis of some of its assumptions / H. Nørreklit // Management Accounting Research. – 2010. – № 11. – P. 65–88.
12. *Леденев Е.Е.* BSC и EVA – конкуренты или союзники? [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.cin.ru/management/controlling/bsceva.shtml>
13. *Ивлев В. П.* Balanced Scorecard – альтернативные модели / В.П. Ивлев, Т.А. Попова // Банки и технологии. – 2002. – № 4. – С. 27.

14. *Макаренко М.В.* Экономика: системы показателей, модели и подходы к оценке эффективности деятельности предприятия. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.edit.muh.ru/content/mag/trudy/12_2008/04.pdf

15. *Редченко К.С.* Показательное несогласие: Balanced Scorecard и Tableau De Bord [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/strategy/str046.html>

16. *Попов Д.В.* Эволюция показателей стратегии развития предприятия / Д.В. Попов // Управление компанией. – 2003. – № 1. – С. 27.

17. *Каплан Р.С., Нортон Д.П.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е изд., испр. и доп. / пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. – 320 с.

18. *Ольве Нильс-Горан, Рой Жан, Ветер Магнус.* Оценка эффективности деятельности компании. – М.: Издательский дом «Вильямс». – 2012. – 304 с.

19. *Рамперсад Х.К.* Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2011. – 285 с.

УДК 327.7:341.123

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ: ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ, МИРОТВОРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

К.А. Пан

*Камчатский государственный технический университет,
Петропавловск-Камчатский*

В статье приведена информация об истории создания Организации Объединенных Наций, составе и деятельности.

Ключевые слова: ООН, миротворчество, устав.

In the article the information about the history of the creation of the United Nations, the composition and the activity is given.

Key words: United Nations, mirotvorchestvo, regulations.

О деятельности ООН знают в самых отдаленных уголках планеты. Общеизвестны успехи Организации Объединенных Наций в таких областях деятельности, как поддержание мира и гуманитарная помощь. Название «Объединенные Нации», предложенное президентом Соединенных Штатов Франклином Д. Рузвельтом, было впервые использовано 1 января 1942 г. в Декларации Объединенных Наций, когда во время Второй мировой войны представители 26 государств обязались от имени своих правительств продолжать совместную борьбу против стран оси [1].

В 1945 г. представители 50 стран собрались в Сан-Франциско на Конференции Объединенных Наций по созданию международной организации, чтобы разработать Устав ООН. В основу работы делегаты положили предложения, выработанные представителями Великобритании, Китая, Советского Союза и Соединенных Штатов в Думбартон-Оуксе в августе – октябре 1944 г. Устав был подписан 26 июня 1945 г. представителями 50 стран. Польша, не представленная на Конференции, подписала его позднее и стала 51-м государством-основателем.

Организация Объединенных Наций официально существует с 24 октября 1945 г., к этому дню Устав был ратифицирован Великобританией, Китаем, Советским Союзом, Соединенными Штатами, Францией и большинством других подписавших его государств. Двадцать четвертое октября ежегодно отмечается как День Организации Объединенных Наций.

Под миротворчеством понимается применение многонациональных сил под командованием ООН для ограничения и урегулирования конфликтов между странами. Пока миротворцы обеспечивают мир на местах, посредники из Организации Объединенных Наций встречаются с руководством воюющих сторон или стран и пытаются найти мирное решение.

Миротворцев ООН легко узнать по эмблеме ООН и голубым беретам, которые они носят, находясь на службе. Голубые каски, ставшие символом миротворцев ООН, надеваются во время любых операций, когда существует опасность. Миротворческие операции учреждаются Советом Безопасности, а руководство ими осуществляет Генеральный секретарь, часто через своего специального представителя. Когда Совет Безопасности получает информацию об угрозе миру, он, как правило, сначала просит стороны прийти к согласию мирным путем. Если же вооруженные действия начинаются или продолжаются, Совет пытается добиться прекращения огня. После этого он может направить в беспокойные районы миротворческие миссии для восстановления мира или потребовать введения экономических санкций и эмбарго. Если решения Совета Безопасности не выполняются, Совет может принять ряд мер для обеспечения их выполнения. Если какая-то страна угрожает войной, нарушает мир или совершает акт агрессии, Совет может ввести экономические торговые санкции или принять другие конкретные меры, например ввести запрет на поставки оружия и передвижение и дипломатические ограничения. Кроме того, в определенных ситуациях он может санкционировать применение силы. Однако подобные меры являются крайним средством и применяются только в том случае, если мирные средства урегулирования спора исчерпаны [2].

У Организации Объединенных Наций нет постоянного международного контингента – ни полицейского, ни военного. Войска, несущие службу в составе миротворческих сил ООН, добровольно предоставляются самими государствами-членами. Важную роль в таких операциях играют также гражданские сотрудники, часто привлекаемые из самой ООН.

За первые 40 лет своей истории (1945–1985 гг.) Организация Объединенных Наций учредила всего 13 миротворческих операций, тогда как за последующие 25 лет (1986–2010 гг.) была развернута 51 такая операция. За последние шесть десятилетий ООН создала и направила в «горячие точки» планеты 69 миссий по поддержанию мира и наблюдению. Благодаря этому была достигнута нормализация обстановки, что позволило многим странам преодолеть последствия конфликтов. В настоящее время в мире осуществляется 16 миротворческих операций, в которых участвуют около 112 000 отважных мужчин и женщин из 115 стран мира, которые отправляются туда, куда не могут или не желают отправляться другие.

Благодаря посредническим усилиям ООН или действиям третьих сторон при поддержке ООН третьих сторон с 90-х гг. прошлого века удалось положить конец многим конфликтам. Речь идет, в частности, о конфликтах в Сьерра-Леоне, Либерии, Бурунди и конфликте между северной и южной частями Судана и Непале. Согласно результатам проведенных исследований деятельность ООН по установлению и поддержанию мира и предотвращению конфликтов стала одним из главных факторов 40-процентного сокращения с 1990-х гг. прошлого века числа конфликтов в мире. Используя превентивную дипломатию и другие формы превентивных действий, ООН сумела предотвратить многие потенциальные конфликты. Кроме того, осуществляемые ООН 14 миротворческие миссии на местах участвуют в урегулировании постконфликтных ситуаций и занимаются миростроительством.

На протяжении более пяти десятилетий Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ) выполняет функции мирового инспектора в ядерной области. Эксперты МАГАТЭ следят за тем, чтобы подлежащие контролю ядерные материалы использовались исключительно в мирных целях. На настоящий момент у Агентства имеются соглашения о гарантиях с более чем 170 государствами [3].

ООН помогает уничтожать противопехотные мины в приблизительно 30 странах и территориях, в том числе в Афганистане, Боснии и Герцеговине, Демократической Республике Конго, Ираке, Колумбии, Ливии, Мозамбике и Судане. От противопехотных мин ежегодно погибают или получают увечья тысячи мирных граждан. ООН также обучает людей тому, как избежать опасности, помогает жертвам обрести самостоятельность, оказывает содействие странам в уничтожении запасов противопехотных мин и ратует за участие всех членов международного сообщества в договорах, касающихся противопехотных мин.

Государства-члены координируют свои усилия по борьбе с терроризмом в рамках Организации Объединенных Наций. В 2006 г. Организация Объединенных Наций приняла глобальную стратегию противодействия терроризму – первый в истории случай, когда все страны выработали глобальный подход к борьбе с терроризмом. Учреждения и программы Организации Объединенных Наций оказали странам помощь в практическом осуществлении общей стратегии, оказали им юридическую помощь и содействовали международному сотрудничеству в борьбе с терроризмом.

С целью решения глобальных проблем человечества ООН приняла программу под названием «Цели развития тысячелетия» (ЦРТ), сформулированные в Декларации тысячелетия. «Цели развития тысячелетия» ООН представляют собой программу по борьбе с бедностью и общему повышению уровня жизни. Программа была принята в 2000 г. [4]

Если мир достигнет Целей развития тысячелетия, свыше 500 миллионов человек выберутся из нищеты. Еще 250 миллионов больше не будут страдать от голода. Удастся спасти 30 миллионов детей и 2 миллиона матерей, которые иначе, по всей вероятности, умерли бы.

Цели развития тысячелетия должны быть достигнуты к 2015 г. и включают в себя следующие [5]:

- ликвидация нищеты и голода;
- обеспечение всеобщего начального образования;
- поощрение равенства мужчин и женщин и расширение прав и возможностей женщин;
- сокращение детской смертности;
- улучшение охраны материнства;
- борьба с ВИЧ/СПИДом, малярией и другими заболеваниями;
- обеспечение устойчивого развития окружающей среды;
- формирование глобального партнерства в целях развития.

Литература

1. История создания ООН: историческая справка [Электронный ресурс] // Jurkom74. – Электр. дан. – Режим доступа: <http://jurkom74.ru/mezhdunarodnoe-publichnoe-pravo/istoriya-sozdaniya-oon-ustav-oon-tseli-i-printsipi-oon-chlenstvo-oon-biudzheta-oon-privilegii-i-immuniteti-oon>. – Загл. с экрана.
2. Организация Объединенных Наций. Совет безопасности [Электронный ресурс]. – Электр. дан. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/sc/>. – Загл. с экрана.
3. Бюллетень ООН В России [Электронный ресурс]. – Электр. дан. – Режим доступа: <http://www.unrussia.ru/> – Загл. с экрана.
4. Мы можем покончить с нищетой. Цели в области развития после 2015 [Электронный ресурс]. – Электр. дан. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/millenniumgoals/> – Загл. с экрана.
5. Мохьелдин М. Всемирный банк стремится к реализации задач Целей развития [Электронные ресурсы] / М. Мохьелдин. – Электр. дан. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/eca/russian/mdg/> – Загл. с экрана.

УДК 005.95/.96

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ И МОДЕЛИРОВАНИЕ В КОМПАНИЯХ С СЕТЕВЫМИ СТРУКТУРАМИ

Н.Ю. Просвиркин

*Самарский государственный аэрокосмический университет им. ак. С.П. Королева,
Самара*

Рассмотрены вопросы управления персоналом и моделирования при организации взаимодействий в компаниях с сетевыми структурами. Предложены подходы к моделированию механизма управления персоналом. Предполагается, что в компаниях может функционировать неограниченное число отделов и сотрудников.

Ключевые слова: сетевые структуры, методика управления, управление персоналом.

A list of interconnected criteria for interaction of integrated companies is developed. A multi-objective optimization model of interactions for integrated companies is developed. It is suggested in the model that there is unlimited amount of producers and supplies. Also production demand is taken into account as well as amount of suppliers' delivery.

Key words: a multi-objective model, management of elements interaction, human resources management.

В настоящее время в различных сферах бизнеса большое значение принимают сетевые формы организационного и внутриорганизационного взаимодействия. Подобная ситуация, связана, прежде всего, с расширением пространства коммерческих отношений и глобализацией экономики в целом. В итоге стираются коммуникационные и территориальные границы бизнеса. На взгляд авторов, в настоящее время можно выделить следующие виды форм сетевого взаимодействия:

1. Информационно-коммуникационные сети (Интернет, ЛВС);

2. Социальные сети (Фейсбук, Одноклассники и т. п.);

3. Сетевые организационные структуры (Достаточно новая и малоизученная форма);

В отличие от дивизионных и функциональных, которые ориентированы на интересы наемных менеджеров, сетевая нацелена на интересы учредителей компаний, в своем большинстве международных);

4. Научно-инновационные сети (РАН, Национальный центр научных исследований);

5. Оптовые и розничные торговые сети (Ашан, Перекресток и т. п.);

6. Сети предпринимателей партнеров (бизнес-сети) (ТНК ВР, ГМК «Норильский никель» и т.д.);

7. Организационно-экономические варианты сетевого взаимодействия компаний (консорциумы, альянсы, финансово-промышленные группы, холдинги, корпорации и т.д.).

8. Кластеры (на региональных уровнях: авиационный, нефтехимический, логистический и т. п.).

Даже в крупном бизнесе происходит постепенный сдвиг от предпринимателей-одиночек к сетям и связкам предпринимателей-партнеров. Персоналистская модель владения субъектами крупного бизнеса меняется на сетевую. Естественно, что все большее число крупных предпринимателей становятся совладельцами нескольких компаний, даже тех, в создании которых они не принимали участия.

Вне зависимости от характера связей в сетевых формах организационного взаимодействия возникает ряд общих проблем:

– каждый участник стремится получить наибольшую прибыль;

– согласование интересов необходимо осуществлять на разных уровнях;

– взаимодействие осуществляется в условиях ограниченности информации;

– увеличение размеров при сетевом взаимодействии способствует появлению новых проблем в управлении как подразделений в целом, так и в управлении персоналом.

Подобная ситуация мотивирует многих теоретиков и практиков к поиску решения возникающих проблем. В настоящей статье рассматривается только один проблемный аспект, в частности приведена попытка решить проблемы управления персоналом посредством разработки механизма управления персоналом (УП). Одной из важных ступеней в разработке стратегии управления персоналом является анализ текущей ситуации в данной сфере. В связи с этим появляется необходимость в разработке механизма, позволяющего быстро и с минимальными издержками оценить все политики и процедуры в сфере управления персоналом. Квалифицированная диагностика системы управления персоналом становится ключевым фактором, способствующим выявлению негативных характеристик в управлении.

В связи с этим в данной работе разработан механизм, позволяющий провести многосторонний анализ системы управления персоналом. Разработанная диагностическая методика применена на сети ветеринарных клиник «ВК «Друг».

Для справки: Сеть ветеринарных клиник «ВК «Друг» существует на самарском рынке с 2000 г. Деятельность клиники направлена на оказание профессиональных ветеринарных услуг, поиск новых методов и подходов в лечении домашних животных. В среднем в головной клинике

за день проходит около 200 посетителей. На данный момент ООО «ВК «Друг» состоит из центральной клиники, где располагается руководящий состав и ведущий персонал структуры, и десяти филиалов. В каждом филиале работает ветеринарная аптека и магазин зоотоваров, где всегда можно приобрести необходимые медикаменты, корма и аксессуары для животных.

В настоящее время одним из ключевых факторов успеха на рынке для сетевых компаний становятся талантливые сотрудники, способные быстро реагировать на меняющиеся условия внешней и внутренней среды и принимать решения, максимально способствующие успешному развитию организации. Таким образом, перед компаниями встает острая необходимость внедрять и реализовывать стратегию управления персоналом, способную привлекать и удерживать квалифицированных специалистов [1, с. 342].

Целью работы является повышение эффективности функционирования сетевых организаций за счет разработки и внедрения механизма управления персоналом. Объектом исследования выступают сетевые организации и существующие в настоящее время системы управления персоналом организаций. Предметом исследования являются системы управления персоналом, обеспечивающие организацию эффективного функционирования сетевых форм взаимодействий.

В настоящее время существует ряд исследований, которые посвящены диагностике системы управления персоналом. Так, В.Н. Полоски и М. Видовик (Poloski Vokic N., Vidovic M.) предлагают проводить диагностику системы управления персоналом на базе проведения аудита данной организационной функции. Ключевой метод сбора информации, по их мнению, – структурированные интервью, которые дают возможность собирать как качественные, так и количественные данные по принятым в компании практикам управления персоналом [2].

Марусик С. (Marusic, S.) при анализе системы управления персоналом считает необходимым исследовать качественные и количественные индикаторы [3].

В отличие от зарубежной практики, где диагностика системы управления персоналом в большей степени проводится с целью определения организационного потенциала компании, в российской действительности осуществляется аудит человеческих ресурсов, направленный на определение соблюдения нормативно-законодательных требований кадровой работы. К.А. Тарасов, например, определяет аудит человеческих ресурсов как «систему контроля над соблюдением установленного порядка учета личного состава и надежностью функционирования всей системы работы с персоналом, регламентированной трудовым законодательством РФ и локальными нормативными актами предприятия» [4, с. 270].

Несмотря на анализ приведенных источников по исследуемой тематике, не удалось обнаружить комплексного механизма управления персоналом. В рассмотренных источниках существуют лишь несистематизированные данные и отдельные предложения, однако они носят рекомендательный характер и не дают ответа на следующие вопросы: Какую же методологию использовать при анализе? Какие ключевые элементы системы оценивать? А также, каким образом связать данный процесс со стратегическими целями организации? В общем, какие способы улучшения текущей системы существуют.





Для проведения диагностики системы управления персоналом в организации необходимо первоначально определить, что входит в данную систему, и какие ее аспекты важно проанализировать. Разработан следующий механизм управления персоналом.

Этап 1. Определение областей диагностики. Система управления персоналом состоит из ряда подсистем, которые и должны быть взяты во внимание при анализе текущего состояния системы. Ключевыми областями диагностики являются следующие подсистемы: планирования и маркетинга персонала, найма и учета сотрудников, трудовых отношений, условий труда, развития персонала, трудовой мотивации, социального обеспечения, развития организационных структур управления, правового и информационного обеспечения. Анализ эффективности системы управления персоналом должен базироваться на соответствии данной сферы управления с целями и стратегией компании.

Этап 2. Анализ соответствия системы управления персоналом требованиям корпоративной стратегии организации. Перед каждой организацией стоят определенные цели, в соответствии с которыми должна тем или иным образом строиться деятельность функциональных областей. Таким образом, все функции компании должны соответствовать разработанной стратегии. Схема анализа соответствия подсистем управления персоналом требованиям корпоративной стратегии представлена на рисунке.



Определение соответствия системы управления персоналом корпоративной стратегии.

Условные обозначения:  – высокий уровень соответствия подсистемы целям компании;
 – достаточный уровень соответствия;
 – ограниченный уровень соответствия;
 – низкий уровень соответствия

На рисунке в качестве примера показана общая оценка текущего соответствия каждого из элементов системы управления персоналом компании требованиям корпоративной стратегии.

Такой подход позволяет определить области оптимизации существующих элементов системы управления персоналом.

Этап 3. Анализ текущего положения системы управления персоналом. Важным пунктом в диагностике системы является сбор информации. Для диагностики системы управления персоналом предполагается использование следующих источников сбора данных: структурированное интервью с высшим руководством компании и линейными менеджерами; структурированное интервью с сотрудниками отдела персонала; внутренние документы компании; опросники для определения удовлетворенности персонала.

Важно обратить внимание, что диагностику системы управления персоналом может проводить как сотрудник исследуемой компании, так и «внешний» специалист. Несмотря на то, что работа «внешнего» специалиста будет более дорогостоящей, обращение к услугам внешних специалистов даст возможность получить объективные результаты во время интервью и проведения анкетирования. Для выявления текущей ситуации представляется разумным использовать экспертный способ оценки каждой функции и ее стратегической важности. При этом экспертами должны выступать руководители высшего звена всех подразделений, а также сотрудники отдела персонала.

Следует отметить, что на практике возникает сложность количественной оценки значимости. С целью исключения неверных оценок значимости руководству следует проранжировать все подсистемы управления персоналом в порядке уменьшения их значимости для организации. Это позволит более точно оценить «вес» подсистемы во всей системе управления персоналом компании.

Полученная итоговая оценка системы позволит оценить ее готовность к реализации поставленных стратегических и тактических целей. Кроме этого, оценки по каждой подсистеме дадут четкое представление об областях оптимизации системы. При этом определенные показатели значимости и оценки подсистем смогут дать четкий ответ, на чем в первую очередь важно сосредоточить усилия по улучшению системы управления персоналом.

Механизм управления персоналом применен в сети ветеринарных клиник «ВК «Друг».

Структурированные интервью были проведены с генеральным директором, заместителями генерального директора, главными врачами, сотрудниками отдела персонала. Интервьюеры оценили качество реализации каждой функции системы управления персоналом по пятибалльной шкале. По каждой подсистеме и функции управления персоналом находилась средняя оценка. Наименьшие результаты были получены по подсистемам планирования и маркетинга персонала (средняя оценка – 3), подсистеме развития сотрудников (средняя оценка – 2), а также подсистеме информационного обеспечения (средняя оценка – 3). Невысокие результаты также получились по подсистемам трудовой мотивации (3,5), социального обеспечения (3,43) и подсистеме развития организационных структур управления. При этом генеральным директором было оценено, что все вышеперечисленные подсистемы играют ключевую роль в реализации бизнес-стратегии компании (меньшее значение имеют подсистемы социального обеспечения и развития организационных структур управления).

Баллы, полученные при оценке эффективности каждой функции управления персоналом сети клиник «ВК «Друг», позволили определить те области, где требуются определенные изменения. Оценки по эффективности функций объясняют причину низких средних оценок по подсистемам планирования и маркетинга персонала, развития персонала и информационного обеспечения.

На неудовлетворительном уровне в компании реализуются функции анализа кадрового потенциала (2,75), анализа рынка труда (1,92), планирования и прогнозирования потребности в персонале (2,25), организации найма и учета персонала (2,77). Низкие оценки получили все функции, входящие в подсистему развития персонала: обучение, переподготовка и повышение квалификации – 2,92; аттестация и оценка персонала – 2,77; управление карьерой – 2,46; организация работы с кадровым резервом – 0,92. Все это говорит об очень низком качестве функционирования подсистемы развития сотрудников. Кроме этого, обнаружены области для улучшения в подсистеме информационного обеспечения (оценки по организации работы органов массовой информации организации – 3, по информационному обеспечению – 2,92).

Анализ текущего состояния функции управления персоналом в сети клиник «ВК «Друг» в целом показал недостаточное соответствие сложившейся системы управления персоналом стратегии компании. Несмотря на успешное функционирование систем кадрового учета и администрирования, привлекательную систему льгот, существует ряд фундаментальных областей, требующих оптимизации.

В итоге отметим, что, к сожалению, в настоящее время существующие исследования не охватывают всех комплексных проблем системы управления персоналом в сетевых организациях и не позволяют в полной мере диагностировать СУП. Именно поэтому авторами разработан механизм диагностики системы управления персоналом в сетевых организациях. Механизм состоит из трех основных этапов, на каждом из которых, осуществляются определенные расчеты.

Отметим, что методика системы управления персоналом в сетевых организациях включает в себя оценку основных подсистем и входящих в них функций. Новизна исследований заключается в разработке комплексного механизма управления персоналом в сетевых организациях, которая учитывает их специфику функционирования. Практическая значимость результатов состоит в том, что основные методические результаты и выводы сформулированы в виде конкретных рекомендаций по оптимизации СУП. Разработанный механизм реализован в форме аналитического отчета для руководства сети ветклиник.

Разработанный механизм позволил выявить недостатки СУП и предложить рекомендации по оптимизации функций управления персоналом. Успешно проведенный анализ системы управления персоналом в сети клиник «ВК «Друг» может быть взят за основу в других сетевых организациях. Дальнейшие направления исследования могут быть связаны с адаптацией разработанной методики не только для сетевых организаций, но и для других компаний.

Литература

1. *Sacht J.* Audit and Measurement of the Human Resource Systems and Procedures at Business Unit Level. In: Banfield P., Kay R. Introduction to Human Resource Management. – 2008. – 424 p.
2. *Poloski Vokic N., Vidovic M.* HRM as a Significant Factor for Achieving Competitiveness through People: The Croatian Case // International Atlantic Economic Society. – 2008.
3. *Marusic S.* Human Resources in Achieving Competitiveness of Croatian Economy – HRM: State of Art and Prospective. *Ekonomski Pregled*, 50 (7–8). – P. 673–698.
4. *Тарасов А.Н., Тарасов К.А.* Актуальные проблемы аудита человеческих ресурсов // Вестн. университета. Социология и управление персоналом. – М.: ГУУ, 2001. – № 1 (3). – С. 269–277.

УДК 005.95/96

КРИЗИСНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Р.В. Пупченко

*Камчатский государственный технический университет,
Петропавловск-Камчатский*

В статье рассматривается специфика управления персоналом в период кризиса, затрагивается проблема эффективного и рационального управления им на предприятиях.

Ключевые слова: кризис, предприятие, управление персоналом.

The article discusses the specifics of personnel management in times of crisis, address the issue of effective and efficient management of the on companies.

Key words: crisis, enterprise, management personnel.

При существующем положении в сфере экономики огромную роль играет правильный выбор предприятиями, особенно находящимися в условиях кризиса, оптимальной стратегии управления персоналом. Это связано, прежде всего, с тем, что при нестабильной ситуации на рынке действующая система управления персоналом уже не может быть достаточно эффективной для существования предприятий и достижения их намеченных целей.

Рассмотрим понятие кризиса как с макроэкономической точки зрения, так и с точки зрения микроэкономики. На макроэкономическом уровне под кризисом в рыночной экономике подразумевается кризис перепроизводства, заключающийся в перенасыщении рынка товарами, что в итоге приводит к дестабилизации экономических отношений, непосредственно отражающихся на преобладающем количестве предприятий и, как следствие, на их персонале [1].

Возникновение кризиса в экономике влияет на структуру предприятий, проявляясь, в первую очередь, в крайнем обострении противоречий среди их сотрудников, что в итоге приводит к угрозе их существования на рынке. На микроэкономическом уровне под кризисом понимается дестабилизация финансовой устойчивости предприятий, и, как следствие, возникновение неплатежеспособности, которая в свою очередь, прямо отражается на персонале [1].

Персонал – совокупность физических лиц, состоящих с организацией как юридическим лицом в отношениях, регулируемых договором найма, обладающих определенными качественными характеристиками, позволяющими обеспечить достижение целей организации [2].

Системы управления персоналом на предприятиях в основном создаются в условиях некоторой стабильности и постепенного развития, когда их доходность относительно стабильна, именно по этой причине важно эффективно и рационально использовать трудовой потенциал, так как такие системы довольно сложно, а порой и невозможно адаптировать под негативные тенденции, ведущие к кризису.

В момент возникновения кризиса предприятия стремятся снизить свои расходы, и в основном это снижение происходит за счет сокращения численности сотрудников. Связано это, в первую очередь, с тем, что заработная плата сотрудникам составляет одну из наиболее затратных статей расходов, которая просто не может окупиться при увеличивающихся убытках, например, от сокращения сбыта продукции [3]. И именно при сокращении штата сотрудников возникает проблема его оптимизации и рационального выбора тех сотрудников, которые принесут максимальный положительный эффект.

Эффективное и рациональное «отсеивание» персонала важно для менеджеров высшего звена и специалистов в области управления персоналом, так как неэффективный менеджмент в данном направлении может привести к потере активов компании, разрушению структурных коммуникаций, нанесению вреда репутации фирмы, а также вреда корпоративной культуре, что в итоге приведет к созданию напряженной атмосферы между сотрудниками.

Для эффективного «отсеивания» персонала необходимо использовать опыт зарубежных предприятий, который заключается в оценке персонала, то есть определении их полезности и наибольшего потенциала. Для этого используют две составляющие, такие как результативность и эффективность каждого из сотрудников. Исходя из них: во-первых, руководителям и специалистам необходимо задать планку по выполнению планов по каждому из направлений деятельности сотрудников; во-вторых, необходимо определить потенциал сотрудника, для чего осуществляется разработка модели компетенций, состоящей из корпоративных и профессиональных компетенций [4].

По мнению автора, наиболее актуальными компетенциями для менеджеров высшего звена в условиях кризиса являются:

- умение работать в команде;
- лидерские качества;
- дальновидность;
- эффективный менеджмент;
- коммуникабельность;
- умение быстро и качественно принимать решения.

При наличии данных компетенций, руководители должны ясно осознавать, что при определении полезности сотрудников важно учитывать еще и само желание последних продолжать работать в компании подверженной кризису. Однако многие руководители предприятий пренебрегают данным аспектом, что в итоге может привести к незапланированной высокой текучести кадров [1].

Желание любого сотрудника работать на предприятии определяется стабильностью и привлекательностью этого предприятия, но в условиях кризиса на первый план выходят иные критерии, к которым относятся: возможности карьерного роста, уровень заработной платы, структура социального пакета, различные поощрения [1]. Отсутствие данных критериев подразумевает отсутствие мотивации для сотрудников и соответственно отсутствие стимулирования персонала со стороны руководства, что приводит к снижению эффективности и производительности труда.

Для стимулирования работников можно разрабатывать компенсационный пакет для каждого индивидуально на основе проведенной оценки персонала, который будет включать совокупность нематериального стимулирования (повышение квалификации, общественное признание, стажировка, повышение по службе и др.) и материального стимулирования (улучшение организации условий труда, выплата премий, надбавок и др.) [5].

Следующим шагом на пути качественного управления персоналом в период кризиса является формирование корпоративного духа, проведение собеседования с каждым из сотрудников, так как руководство компании должно, по мере необходимости, как можно чаще привлекать коллектив к выработке решений, особенно, если эти решения относятся к данным сотрудникам и окажут влияние на каждого из них [6]. Использование индивидуального собеседования позволяет

уточнить компетенции каждого сотрудника, его поведение и при необходимости внести изменения в них. Такие встречи должны проводиться периодически, что позволит сформировать ощущение причастности сотрудников ко всему происходящему на предприятии и, как следствие, повысит их лояльность [2]. Это важно для быстрого и понятного выполнения сотрудником поставленных задач. Вместе с этим необходимо понимать, что решения самого руководителя должны быть прозрачны и понятны для всего коллектива компании, так как это позволит им оценить объективность и справедливость принимаемых решений руководства, а также их обязательность для всех.

Для укрепления корпоративного духа важно не отказываться и от корпоративных мероприятий, так как именно они в неформальной обстановке помогают сплотить коллектив, установить дух единства, взаимовыручки, сплоченности и ответственности за принимаемые решения.

Истинная лояльность и сплоченность коллектива вокруг руководства компании начинается тогда, когда каждый сотрудник понимает, что руководство компании и собственник не перекладывают на них весь груз потерь, тягот и лишений, возникающих в кризисе, а все делят со своими сотрудниками, беря на себя большую часть.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что эффективное управление персоналом в период кризиса является одной из приоритетных задач руководства компаний. Это связано прежде всего с тем, что такое управление имеет свои специфические черты, которые многие предприниматели, в частности российские, не учитывают при создании своих предприятий, что в дальнейшем отражается на их финансово-хозяйственной деятельности в момент наступления неблагоприятных событий.

Литература

1. *Попов Р.А.* Антикризисное управление / Р.А. Попов. – М.: Высшая школа, 2011. – 480 с.
2. *Кибанов А.Я.* Мотивация и стимулирование трудовой деятельности / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Е.А. Митрофанова, М.В. Ловчева. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 524 с.
3. *Фомин Я.А.* Диагностика кризисного состояния предприятия / Я.А. Фомин. – М.: Юнити-Дана, 2006. – 349 с.
4. *Кибанов А.Я.* Управление персоналом организации / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 695 с.
5. Методы управления персоналом предприятия в условиях кризиса / Гаврилюк С.А. // [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/2361-2012-04-27-11-50-09>
6. Специфика управления персоналом в условиях кризиса экономики / Ярных В.А. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.prostobiz.ua/biznes/upravlenie_biznesom/stati/spetsifika_upravleniya_personalom_v_usloviyah_krizisa_ekonomiki

УДК [005.8:621.31]:004.9

ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ

В.В. Пухова, К.А. Миненко

*Камчатский государственный технический университет,
Петропавловск-Камчатский*

В статье изучаются и анализируются основные информационные системы и технологии в управлении проектами. Исследуется типовая структура интегрированной системы управления, предлагаются методы оценки эффективности проектов на основе программы Альт-Инвест Сумм 6.0.

Ключевые слова: инновационный проект, проектная деятельность, энергетический сектор, инвестор, повышение эффективности, организация мероприятий.

The article studies and analyzes the major information systems and technologies in project management. Studies the typical structure of an integrated management system, works out methods for assessing the effectiveness of projects based on the program Alt-Invest Summ 6.0.

Key words: innovation project, project activity, energy sector, investor, efficiency increasing, measure organization.

Необходимым условием развития современной региональной экономики является высокая инвестиционная активность. Она достигается посредством роста объемов реализуемых инвестиционных ресурсов и наиболее эффективного их использования в приоритетных сферах материального производства и социальной сферы в виде проектов или программ.

Для этого в настоящее время в Камчатском крае предлагается организовать территории опережающего развития. При этом проектная деятельность должна стать связующим звеном между НИОКР и отраслями материального производства, рационально организовать техническое перевооружение, реконструкцию, модернизацию и новое строительство производственных предприятий и объектов инфраструктуры, их быстрейший ввод в действие и эффективную эксплуатацию.

В последние годы энергетический сектор Камчатского края сталкивается с новыми трудностями, такими как растущая конкуренция и завоевание новых рынков. В этих условиях важно обеспечить дальнейший рост инвестиционной привлекательности комплекса, повышение эффективности его хозяйственной деятельности и экономию топливно-энергетических ресурсов.

С этой целью необходимо совершенствовать методические рекомендации формирования как эффективных решений, так и общей концепции принятия управленческих решений по проекту [1].

Рассмотрим возможности использования информационной системы для решения задач управления проектами на примере ERP-системы Oracle E-Business Suite (рис. 1).

Автоматизация функциональной области «Управление проектами» обеспечивается модулями Oracle Project Costing и Oracle Project Contracts. При этом открытая модульная архитектура Oracle E-Business Suite позволяет интегрировать с системой управления проектами системы автоматизации «смежных» функциональных областей, в том числе решения других производителей.

Модуль Project Costing (калькуляция проектов) системы Oracle E-Business Suite обеспечивает поддержку следующих процессов:

- планирование проекта;
- выполнение проекта;
- анализ.

При планировании проекта в системе определяются основные параметры проекта; создается план работ по проекту, причем планирование работ можно выполнять в специализированной системе календарного сетевого планирования, например Microsoft Projects или Primavera, после чего информация загружается в Oracle E-Business Suite (интерфейс с Microsoft Projects входит в стандартную поставку). Затем в системе формируется бюджет, базирующийся на оценочной стоимости необходимых ресурсов.

Oracle E-Business Suite поддерживает следующие возможности формирования бюджетов:

- ведение бюджета на общем и детальном уровне;
- создание нескольких бюджетов доходов и расходов;
- ведение истории изменений бюджета;
- копирование бюджетов.

Функциональная область	Модуль
Управление проектами	Oracle Project Costing + систем сетевого планирования (MS Projects, Primavera)
Управление договорами	Oracle Project Contracts
Управление закупками	Oracle Purchasing
Расчеты с Кредиторами	Oracle Payables
Управление складами	Oracle Inventory
Управление ремонтами и ТО	Oracle Enterprise Asset Management
Учет ОС	Oracle Fixed Assets
Финансовое планирование	Oracle Enterprise Planning and Budgeting или Oracle Financial Analyzer, Oracle General Ledger

Рис. 1. Модули Oracle E-Business Suite, используемые для поддержки процессов управления проектами

На этапе выполнения проекта в системе создаются транзакции, отражающие понесенные расходы. При этом модуль «Калькуляция Себестоимости Проектов» выступает как центральное хранилище данных о всех затратах по проекту.

В системе Oracle E-Business Suite поддерживаются следующие возможности учета затрат:

- импорт данных по затратам из других модулей Oracle E-Business Suite либо из внешних систем;

- отнесение расходов на проекты, осуществляемые другими организациями;

- бюджетный контроль затрат по проекту;

- передача транзакций между проектами;

- распределение затрат по проектам со счета главной книги либо другого проекта.

И наконец, на этапе «Анализ проекта», по мере накопления фактических данных о затратах, в системе производится сравнение с бюджетами и прогнозами для своевременного выполнения необходимых корректировок хода проекта. Для решения этих задач в Oracle E-Business Suite поддерживаются следующие возможности:

- определение периодов отчетности по проекту, а также выполнение запросов по статусу проекта в реальном времени;

- возможность перехода от общей информации к более детальной.

Важно отметить, что модуль «Калькуляция проектов» интегрирован с модулем «Движение денежных средств» Oracle E-Business Suite, что позволяет автоматически строить прогнозы движения денежных средств по проектам как на базе фактических операций, так и на основе бюджетов [2].

Рассмотрим некоторые особенности этапов планирования проектов с использованием Oracle E-Business Suite.

1. При создании проекта возможно применение шаблонов. При этом все параметры, определенные в шаблоне, копируются в проект. Есть возможность задавать параметры – система запрашивает значения определенных параметров у пользователя в момент копирования проекта из шаблона. Затем в системе определяется номер проекта и название проекта. Возможна настройка дополнительных классификаторов для проекта.

2. При определении структуры работ по проекту в системе задается структура разбиения работ (иерархический список задач проекта), причем существует возможность загрузки задач из системы планирования (Microsoft Projects). В Oracle E-Business Suite поддерживается несколько уровней планирования: Программа – Проект – Задача. Программа заводится в систему как проект определенного типа, к задачам данной программы «привязывают» дочерние проекты.

3. При определении участников и их ролей в проекте система предоставляет возможность настройки ролей (например, руководитель проекта, технический куратор). Исходя из назначенной роли в проекте, пользователю разрешаются те или иные действия в системе.

пользователю разрешаются те или иные действия в системе.

4. При определении бюджета по проекту в системе поддерживается несколько типов бюджетов, хранятся все версии бюджета. Для каждого типа бюджета задается метод ввода бюджета (рис. 2), который определяет, с какой детализацией будет выполняться планирование.

Для автоматизации процессов согласования бюджета можно использовать продукты Oracle Workflow. Поддерживаются процессы бюджетирования «снизу

вверх» (общий бюджет проектов формируется как сумма всех утвержденных бюджетов по проектам) и «сверху вниз» (вначале определяется общий бюджет, и при утверждении бюджетов проектов происходит проверка на отсутствие превышения общей суммы бюджета). Планирование расходов происходит в разбивке по задачам и по спискам ресурсов (статьям затрат, поставщикам и др.). В системе имеется возможность сопоставить проект или задачу проекта объектам ОС (связь ОС и ТОиР выполняется в других модулях Oracle E-Business Suite) [3].

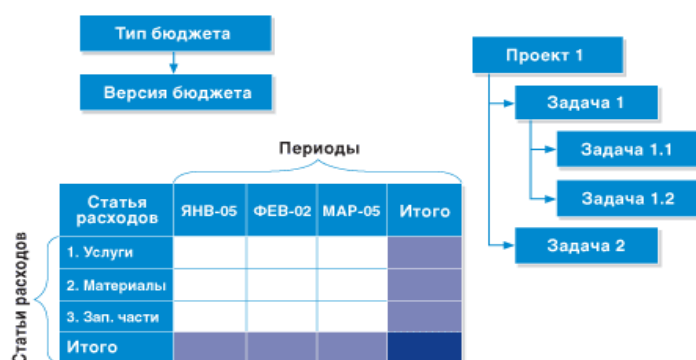


Рис. 2. Планирование проектов. Методы ввода бюджетов

Методы ввода бюджетов задают следующие правила.

На каком уровне структуры разбиения работ будет задаваться бюджет (Проект, Главная задача, Подчиненная задача).

По каким периодам будет выполняться планирование (возможные варианты: «Нет», «Период» (ГК/УП), «Диапазон дат»).

Будет ли выполняться планирование с разбивкой по статьям затрат либо задаваться итоговая сумма по проекту или задаче.

На этапе выполнения работ по проекту осуществляется также сбор данных по затратам. Источниками этих данных могут выступать:

- модуль Кредиторы (счета поставщиков);
- модуль Закупки (обязательства);
- модуль Запасы (отпуск ТМЦ со склада);
- модуль Производство;
- отработанное время (табель);
- прочие транзакции (интеграция с внешними системами).

При этом контроль бюджета по проекту определяется заданным уровнем контроля:

- «Нет контроля»;
- «Абсолютный»;
- «Рекомендация».

В свою очередь, проверка бюджета происходит по формуле:

$$\text{Свободный фонд} = \text{Сальдо бюджетное} - \text{Сальдо резервное} - \text{Сальдо фактическое.}$$

При вводе расходных операций в системе происходит контроль на превышение бюджета. В зависимости от заданного режима контроля бюджета система либо предупредит о превышении бюджета и позволит ввести операцию, либо ввод операции будет запрещен. При контроле бюджета учитываются утвержденные Заказы на приобретение (модуль Закупки), которые являются обязательствами компании перед поставщиками и резервируют фонды в бюджете.

На этапе анализа в системе предусматриваются следующие функции:

- запрос по статусу проекта;
- ежедневный бизнес-анализ;
- формирование отчетов, отражающих как общую информацию по проекту, так и детальную информацию, вплоть до первичных документов.

Важно отметить, что ежедневный бизнес-анализ обеспечивает информационно-аналитическое приложение, позволяющее руководителям ежедневно видеть точную информацию по проектам. Информация представляется в виде настраиваемых страниц, отражающих индивидуальные требования каждого пользователя в соответствии с его функциональной ролью. При этом пользователь имеет возможность переходить от агрегированных данных на любой требуемый уровень детализации. Всего в системе реализовано более 20 видов различных отчетов [4].

Модуль Project Contracts (Проектные контракты) предназначен для автоматизации договорной деятельности предприятия и обеспечивает поддержку следующих процессов.

1. Создание контрактов. В системе возможно создание контрактов на основе шаблона (типовые формы договоров). Для каждого контракта может быть указано несколько организаций с обозначением ролей (производитель, поставщик, консультант, проектировщик и др.). При этом каждый контракт состоит из нескольких строк, отражающих работы и поставки, которые будут выполняться по данному контракту. Причем строки, в свою очередь, могут состоять из «подстрок». Для контракта также указывается проект, к которому он относится, а для строк контракта – задача проекта. В системе имеется возможность создания общей библиотеки статей и условий контракта.

2. Согласование и утверждение контрактов. Согласование и утверждение контрактов выполняется с использованием программного обеспечения Oracle Workflow, которое позволяет строить цепочки утверждения практически любой сложности. Система позволяет определять статусы контракта и процедуры согласования при переходе из одного статуса в другой. Ведется учет всех версий контракта.

3. Управление изменениями в контракте. В системе поддерживается процесс внесения изменений в контракт после его утверждения. Для этого формируются запросы на изменение, ко-

торые проходят процедуру согласования с использованием Oracle Workflow, и на основе этих изменений формируются дополнительные соглашения к контракту.

4. *Отслеживание поставок по контракту.* Для строк контракта в системе определяются ожидаемые поставки товаров или услуг, которые затем передаются в модуль «Закупки». Учет получения товара происходит в модуле «Закупки», при этом в модуле «Проектные контракты» существует возможность отслеживать выполнение поставок.

Апробация данной методики нами была проведена с использованием программного продукта «Альт-Инвест Сумм» для энергопредприятий совместно с сотрудниками офиса проекта строительства парогазовой установки мощностью 410 МВт на ТЭЦ-2 – ПГУ-410 компании ОАО «Камчатскэнерго».

Текущая версия программы – Альт-Инвест Сумм 6.0. Альт-Инвест Сумм – это компьютерная модель, предназначенная для оценки инвестиционных проектов различных отраслей, масштабов и направленности. Программа особенно удобна для оценки проектов, реализуемых на действующем предприятии. Модель позволяет описать и провести оценку эффективности нескольких инвестиционных решений, построить укрупненный финансовый план действующего предприятия, оценить состояние предприятия с учетом инвестиционных проектов (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели проекта

Наименование показателя	Единица измерения	Величина
Установленная мощность	МВт	410
Число часов использования установленной мощности	часы	2010год – 2292
		2011год и далее – 5500
Удельный расход условного топлива на отпущенную электроэнергию	гр/кВтч	220
Расход электроэнергии на собственные нужды	%	2,2
Низшая теплота сгорания газа	ккал/м ³	8248
Низшая теплота условного топлива	ккал/м ³	7000
Цена природного газа ФСТ	руб./тыс. м ³	3335
Цена на мощность (2007 г)	руб./МВт мес.	550 000
Налоговые ставки		
Ставка налога на имущество	%	2,2
Ставка НДС	%	18,0
Ставка налога на прибыль	%	24,0
ЕСН	%	26,0

Далее представим базовый вариант расчета основных показателей финансово-экономической эффективности проекта, а именно: срок окупаемости, внутренняя норма доходности, чистая приведенная стоимость, рентабельность продуктов.

Исходя из отчета о прибылях и убытках видно, что только в 2015 г. выручка по проекту становится положительной и начинает расти, что сопровождается ростом себестоимости продукции. Рост себестоимости продукции вызван ростом цен на топливо. Далее с 2015 г. и до конца жизненного цикла проекта выручка стабильно растет, что видно в отчете о прибылях и убытках (табл. 2).

Таблица 2

Отчет о прибылях и убытках

Отчет о прибылях и убытках	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2015 г.	2020 г.	2025 г.	2030 г.	2035 г.
Выручка (без НДС)	0	0	0	1 094	10 589	20130	31 072	38 075	47 251
Отпуск эл. эн., МВтч (тыс. кВтч)	0	0	0	723	14 730	23 541	28 271	34 208	41 385
Плата за установленную мощность руб./МВт	0	0	0	371	1 859	2 589	3 401	4 467	5 865
Себестоимость продукции	70	102	179	1 351	15 731	19120	22 073	20 871	31 803
Прямые издержки	0	0	0	1 086	15 374	18 758	22 294	26 479	31 452
Отпуск эл. эн., МВтч (тыс. кВтч)	0	0	0	1 086	15 374	18 758	22 294	26 479	31 452
Плата за установленную мощность руб./МВт	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Отчет о прибылях и убытках	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2015 г.	2020 г.	2025 г.	2030 г.	2035 г.
Оплата труда (производство)	24	26	27	14	33	14	47	56	67
фиксированная оплата	24	26	27	14	33	14	47	56	67
премии	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Социальные отчисления	6	7	7	4	9	1	12	15	17
Топливо и энергия	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Транспортные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Др. накладные расходы, млн руб.	0	0	0	74	151	16	169	179	191
Налоги	46	70	144	173	165	158	150	143	135
налог на имущество	46	70	144	173	165	158	150	143	135
налоги с оборота	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-76	-102	-179	-257	858	7 005	8 999	11 803	15 388
Общие & Административные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Соц. начисления	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Аренда	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Хозяйственные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Командировочные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Связь	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Реклама и PR	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Консалтинг и исследования	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ	-76	-102	-179	-257	858	7 005	8 999	11 803	15 388
Амортизация	87	135	283	340	340	34	340	34	340
здания и сооружения	0	0	0	0	0	0	0	0	0
оборудование	87	135	283	340	340	34	340	34	340
транспортные средства	0	0	0	0	0	0	0	0	0
оргтехника	0	0	0	0	0	0	0	0	0
прочие ОС	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Расходы по процентам	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	-163	-237	-461	-597	518	6 665	8 660	11 463	15 048
Налог на прибыль	-39	-57	-111	-143	124	1 600	2 078	2 751	3612
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	-124	-180	-351	-454	394	5 005	0 581	8 712	11430

Баланс проекта представлен в табл. 3.

Таблица 3

БАЛАНС	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2015 г.	2020 г.	2025 г.	2030 г.	2035 г.
Денежные средства	-32	-1639	-6484	-8 871	-8963	-3 917	2752	11494	22 894
Дебиторы	0	0	0	30	461	726	880	1074	1313
Запаса сырья	0	0	0	60	854	1042	1239	1471	1747
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Убытки отчетного года	124	180	351	454	0	0	0	0	0
Убытку прошлых лет	0	124	305	655	1109	1109	1109	1109	1109
Суммарные оборотные активы	92	-1334	-5829	-7672	-6539	-1040	5980	15148	27063
Основные средства	2033	3165	6562	7 857	7 517	7178	6 838	6498	6159
здания и сооружения	0	0	0	210	210	210	210	210	210
оборудование	2033	3165	6562	7 647	7 307	6568	6628	6288	5 949
транспортные средства	0	0	0	0	0	0	0	0	0
оргтехника	0	0	0	0	0	0	0	0	0
прочие ОС	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Накопленная амортизация	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Незавершенное строительство	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	2 088	3165	6562	7857	7517	7178	6838	6498	6159
ИТОГО АКТИВОВ	2180	1831	733	185	978	6138	12818	21647	33222

БАЛАНС	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2015 г.	2020 г.	2025 г.	2030 г.	2035 г.
Кредиторская задолженность	2		5	38	437	531	630	746	885
Суммарные краткосрочные обязательства	2	3	5	38	437	531	630	746	885
Кредит 1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Кредит 2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Кредит 3	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Уставной капитал	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100
Резервы	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль отчетного периода	0	0	0	0	394	5 065	6581	8712	11436
Нераспределенная прибыль	0	0	0	0	0	394	5 459	12040	20752
Суммарный капитал	2100	2100	2100	2100	2 494	7 559	14140	22 852	34289
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ	2102	2103	2105	2138	2931	8 090	14 770	23 599	35174

Баланс проекта ПГУ-410

Исходя из баланса видно, что суммарные оборотные активы выходят на положительный уровень к 2025 г., что обусловлено характерностью проектов такого типа (табл. 4).

Таблица 4

Движение денежных средств

ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	2007	2008	2009	2010	2015	2020	2025	2030	2035
Операционная прибыль	-76	-102	-179	-257	858	7005	8 999	11 803	15388
Изменение оборотного капитала	5		2	-58	-825	-359	-252	-310	-376
Налог на прибыль	-39	-57	-111	-143	124	1 600	2 078	2 751	3612
Чистые операционные поступления	-32	-44	-66	-172	-91	5 046	6669	8 742	11400
Основные средства	2100	1 212	3680	1 425	0	0	0	0	0
Строительство	0	350	1 100	790	0	0	0	0	0
Прочие капиталовложения	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Чистые поступления до финансирования	-2132	-1 606	-4 846	-2 387	-91	5 046	6 669	8 742	11400
Капитал	2100	0	0	0	0	0	0	0	0
Всего заемные средства	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат займов	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Расходы по процентам	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Всего Финансирование	2100	0	0	0	0	0	0	0	0
СУММАРНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК	-32	-1606	-4 846	-2 387	-91	5 046	6669	8 742	11400
Денежные средства на начало	0	-32	-1 639	-6 484	-8871	-8 963	-3 917	2 752	11 494
Денежные средства на конец	-32	-1 639	-6 484	-8 871	-8963	-3 917	2 752	11 494	22894

Из данных таблицы видно, что суммарный денежный поток по проекту становится положительным, начиная с 2015 г. и к концу проекта, он составляет 11 400 тыс. млн руб. (рис. 3).

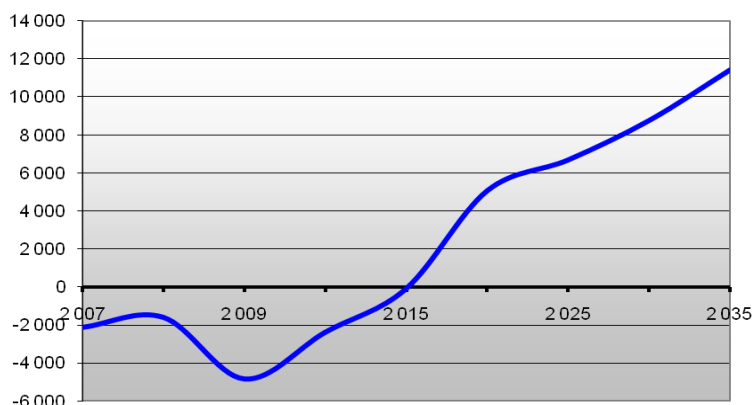


Рис. 3. Изменение чистого денежного потока

Ниже представлены основные финансовые показатели проекта и их изменение в течение жизненного цикла проекта (табл. 5).

Таблица 5

Финансовые показатели проекта ПГУ-410

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2015 г.	2020 г.	2025 г.	2030 г.	2035 г.
Коэффициенты ликвидности									
Коэффициент абсолютной ликвидности	-15,25	-578,34	-1307,72	-236,43	-20,51	-7,37	4,37	15,40	25,87
Коэффициент срочной ликвидности	-15,25	-578,34	-1307,72	-235,62	-19,46	-6,01	5,77	16,84	27,35
Коэффициент текущей ликвидности	43,26	-470,81	-1175,59	-204,46	-14,96	-1,96	9,49	20,29	30,58
Чистый оборотный капитал	90	-1337	-5 834	-7 709	-6976	-1 571	5 350	14 402	26178
Показатели структуры капитала									
Коэффициент финансовой независимости	1,00	1,00	1,00	0,98	0,85	0,93	0,96	0,97	0,97
Сумм. обязательства к сумм. активам	0,00	0,00	0,00	0,02	0,15	0,07	0,04	0,03	0,03
Долгосрочные обязательства к активам	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Сумм. обязательства к собств. капиталу	0,00	0,00	0,00	0,02	0,18	0,07	0,04	0,03	0,03
Долгоср. обязательства к внеобор. активам	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Коэффициент покрытия процентов	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Коэффициенты рентабельности									
Рентабельность продаж	-	-	-	-41,5%	2,4%	19,4%	20,8%	22,5%	24,2%
Рентабельность собственного капитала	-5,9%	-8,6%	-16,7%	-21,6%	15,8%	67,0%	46,5%	38,1%	33,4%
Рентабельность оборотных активов	135,2%	-	-	-	-	-	110,1%	57,5%	42,3%
Рентабельность внеоборотных активов	-5,9%	-5,7%	-5,3%	-5,8%	5,2%	70,6%	96,2%	134,1%	185,7%
Рентабельность инвестиций	-5,9%	-8,6%	-16,7%	-21,6%	15,8%	67,0%	46,5%	38,1%	33,4%
Коэффициенты деловой активности									
Оборачиваемость рабочего капитала	0,00	-	-	-	-	-	5,92	2,69	1,80
Оборачиваемость основных средств	0,00	0,00	0,00	0,14	2,21	3,64	4,63	5,95	7,67
Оборачиваемость активов	0,00	0,00	0,00	5,90	16,96	4,26	2,47	1,79	1,42
Оборачиваемость запасов	-	-	-	22,38	18,42	18,35	18,31	18,27	18,24
Оборачиваемость дебит. задолженности (дн.)	-	-	-	10,14	10,14	10,14	10,14	10,14	10,14
Чистый денежный поток (ЧДП)	-2132	-1 606	-4 846	-2 387	-91	5 046	6 669	8 742	11 400
Дисконтированный ЧДП	-1854	-1215	-3186	-1365	-45	2182	2507	2858	3241
Граф и к окупаемости (аккумулятивный ДЧДП)	-1854	-3069	-6255	-7620	-7665	-5484	-2976	-119	3122

Исходя из таблицы видно, что все финансовые показатели проекта имеют тенденцию к выходу на положительный уровень и стабильному росту.

Отсюда и вытекают следующие значения показателей NPV и IRR:

NPV = 3122 млн руб.; IRR = 7%.

Срок окупаемости проекта составляет 18 лет, что видно на следующем графике (рис. 4).

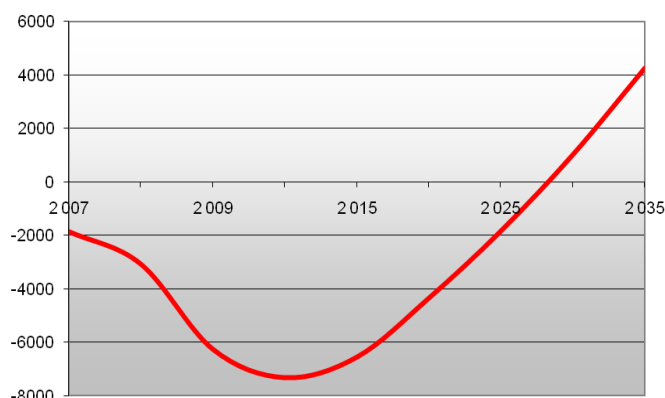


Рис. 4. График окупаемости проекта

Ниже представлена рентабельность продуктов проекта и ее изменение в течение проекта (табл. 6).

Таблица 6

Изменение рентабельности продуктов

Рентабельность по продуктам	Годы								
	2007	2008	2009	2010	2015	2020	2025	2030	2035
Отпуск эл. эн. МВтч (тыс. кВт ч)				-	-9,32%	11,49%	12,31%	13,59%	14,77%
Плата за установленную мощность, руб. / МВт мес.				57,87%	95,05%	91,17%	91,17%	90,99%	90,77%

Видно, что рентабельность продуктов также имеет тенденцию к росту, что обусловлено ростом всех остальных показателей. Таким образом, средняя рентабельность продуктов составляет 40,41%.

Таким образом, подводя итоги анализа финансово-экономической эффективности проекта можно сказать, что проект ПГУ-410 имеет срок окупаемости равный 18 годам, что характерно для проектов такого типа и масштаба. Чистая приведенная стоимость проекта равна 3112 млн руб., а внутренняя норма рентабельности проекта равна 7%, что также характерно с учетом специфики инвестиционных проектов электроэнергетической отрасли. В целом по всем показателям, таким как коэффициент ликвидности, коэффициент рентабельности, коэффициент деловой активности, рентабельность продаж проекта наблюдается стабильная тенденция роста, что видно исходя из выручки предприятия, а также его баланса. Поэтому данный инвестиционный проект можно смело назвать эффективным и прибыльным.

Ниже представлены варианты развития проекта и его основных показателей эффективности с учетом увеличения тарифов на 10% или ростом цены на топливо на 5% (табл. 7) [5].

Таблица 7

Варианты развития инвестиционного проекта ПГУ-410

Вариант расчета	РВР, гг.	NPV, тыс. млн руб.	IRR, %	WACC, с учетом активов на конец проекта	Средняя рентабельность по продуктам%
1. Базовый вариант	18	3122	7	5491	40,41
2. Увеличение отпуска эл/энергии на 10%	16,9	3732	8	6159	41,97
3. Увеличение тарифа на эл/энергию на 10%	14,2	6988	14	9390	42,68
4. Увеличение платы за уст/ мощность на 10%	17,4	3622	8	5995	40,3
5. Увеличение стоимости топлива на 10%	22,1	354	2	2263	38,52
6. Увеличение удельного расхода топлива на 10%	23	403	3	2260	38,51
7. Уменьшение отпуска эл/энергии на 10%	19,2	2511	6	4823	39,76
8. Уменьшение тарифа на эл/энергию на 5%	20,9	1189	4	3541	39,09

Вариант расчета	РВР, гг.	NPV, тыс. млн руб.	IRR, %	WACC, с учетом активов на конец проекта	Средняя рентабельность по продуктам%
9. Уменьшение платы зауст/мощность на 10%	19	2699	6	4986	39,6
10. Уменьшение стоимости топлива на 10%	15	6379	13	8724	42,31
11. Уменьшение удельного расхода топлива на 10%	15,3	6225	12,7	8421	42,2
12. Увеличение отпуска эл/энергии, тарифов, стоимости топлива на 10%.	12,9	8846	17	11310	43,34
13. Увеличение тарифов на 10%, стоимости топлива на 10%, удельного расхода топлива на 5%. Уменьшение отпуска эл/энергии на 5%	20	2198	5	4611	39

Итак, проанализировав различные варианты развития проекта ПГУ-410, можно сделать вывод о том, изменение каких критериев оказывают наибольшее влияние на стоимостные показатели проекта.

Так, наименьший срок окупаемости и наибольшее значение чистой приведенной стоимости проекта наступает в следующих случаях: при увеличении тарифов; уменьшении стоимости топлива; уменьшении удельного расхода топлива, а также в случае увеличения отпуска электроэнергии, тарифов, стоимости топлива и уменьшении удельного расхода топлива. То есть последний вариант инвестиционного проекта строительства парогазовой установки мощностью 410 МВт на ТЭЦ-2 является наиболее эффективным и прибыльным среди всех.

Таким образом, можно заключить:

- данный проект можно считать эффективным с финансово-экономической точки зрения, о чем свидетельствуют все основные показатели эффективности проекта;
- проект призван решить наиболее острую проблему предприятия на современном этапе – высокий уровень износа оборудования;
- характерной чертой проекта является длительный срок окупаемости, равный 18 годам, что свойственно проектам такого масштаба;
- проект является значимым с точки зрения перспективного развития не только предприятия, но и отрасли в целом ввиду специфики ее развития и проблем износа оборудования;
- использование интегрированной информационной системы для поддержки процессов управления инвестиционными проектами позволяет предприятию повысить эффективность управления проектами за счет большей достоверности, полноты, своевременности поступающей информации [6].

Литература

1. Проектная деятельность в России: современные проблемы, потенциальные возможности, перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=books/sa2008/15>
2. Мильто А.В. Инжиниринг российской энергетики сегодня / А.В. Мильто // Академия энергетики. – СПб., 2008. – № 5 (25) – С. 50–58.
3. Лапыгин Ю.Н. Управление проектами: от планирования до оценки эффективности / Ю.Н. Лапыгин. – М.: Омега-Л, 2008. – С. 252.
4. Фатрелл Р.Т. Управление программными проектами / Р.Т. Фатрелл, Л.И. Шафер. – М.: Вильямс, 2003. – С. 412.
5. Официальный сайт РАО Энергетические Системы Востока [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rao-esv.ru/activities/production-distribution-and-sale-of-energy/oaokamchatskenergo/>
6. Официальный сайт ОАО Камчатскэнерго [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kamenergo.ru/>.

УДК 331.421

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ОБСЛУЖИВАНИЯ РАБОЧИХ МЕСТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

О.В. Пьяных

*Курский государственный университет,
Курск*

В настоящее время на предприятии большое значение приобретают проблемы организации и обслуживания рабочих мест. От того, насколько правильно организованы рабочие места, зависит общая эффективность деятельности предприятия. Проблема организации и обслуживания рабочих мест на предприятии носит актуальный характер, потому что для предприятия важно, чтобы сотрудники были заинтересованы в увеличении производительности труда, в выпуске качественной продукции, а для себя – в длительном сохранении работоспособности и нормированном режиме труда и отдыха.

Ключевые слова: организация, планировка, обслуживание, рабочее место, оснащение.

Currently the company become important problems of organization and service jobs. On how many jobs properly organized on the overall efficiency of the company. Problem of organization and maintenance jobs in the company is the actual character, because for the enterprise is essential that employees were interested in increasing the productivity of labor in the production of quality products, but for themselves – in protracted performance and normalized mode of work and rest.

Key words: organization, planning, maintenance, workplace, equipment.

В середине XX в. организация труда рассматривалась как «система мероприятий, направленная на рациональное использование рабочей силы, соответствующую расстановку людей в процессе производства, разделение и кооперации труда, нормирование и стимулирование труда, а также на организацию и обслуживание рабочих мест» [1, с. 83].

Рабочее место – это пространственная зона, оснащенная техническими средствами, в которой совершается трудовая деятельность работников, совместно выполняющих работу [2, с. 260].

Рабочее место – первичное звено производства, находящееся в непосредственном ведении одного рабочего или бригады и включающее в себя комплект материальных элементов, обеспечивающих процесс труда [3].

Иначе говоря, рабочее место является частью производственно-технической структуры, в которой осуществляется процесс производства, организации и обслуживания.

Организация рабочего места представляет собой материальную основу, обеспечивающую эффективное использование оборудования и рабочей силы [4, с. 42].

А.П. Егоршин определял организацию рабочих мест как «совокупность мероприятий по оснащению рабочего места средствами и предметами труда и их размещению в определенном порядке» [2, с. 260].

Целью правильной организации рабочего места является уменьшение времени, необходимого для выполнения работы, устранение ненужных перемещений служащих, обеспечение хороших условий труда и уменьшение напряженности, утомляемости сотрудников. Все это должно способствовать максимальному увеличению производительности труда.

В связи с этим принято выделять следующую классификацию рабочих мест (рис. 1).

Рациональная организация рабочих мест зависит от следующих факторов:

- отрасли промышленности;
- выполняемых технологических процессов;
- типа производства;
- характера труда работника (труд умственный или физический, тяжелый или легкий, разнообразный или монотонный);
- технической оснащенности труда;
- условий труда (благоприятных или неблагоприятных).



Рис. 1. Классификация рабочих мест

Все эти факторы оказывают непосредственное влияние на специализацию, оснащение и планировку рабочих мест, на выбор конкретных вариантов организации и их обслуживания.

Составляющими организации рабочего места являются оснащение, планировка и обслуживание рабочих мест.

Оснащение рабочего места – это обеспечение его основными видами производственного оборудования (станки, машины, агрегаты и др.) необходимой технологической и организационной оснасткой рабочей мебелью [4].

В комплекс оснащения рабочих мест входят следующие составляющие:

- основное технологическое оборудование (станок, агрегат, пульт и т.д.);
- вспомогательное оборудование (подъемно-транспортные устройства, подставки для хранения или квантование деталей и т.д.);
- инвентарь и рабочая мебель (инструментальные шкафы, тумбочки, стеллажи, поворотные сиденья, подлокотники и т.д.);
- производственная тара для хранения заготовок, деталей (ящики, контейнеры, кассеты и т.д.);
- инструмент и технологическая оснастка (режущий и мерительный инструмент и т.д.)
- организационная оснастка (устройства связи, сигнализации, приспособления для уборки и т.д.);
- устройства охраны труда, санитарно-гигиенического и культурно-бытового назначения (ограждения, защитные экраны, вентиляция, освещение, предметы интерьера и т.д.).

Оснащение рабочего определяется производственным профилем, специализацией и степенью механизация и автоматизации технологических процессов. Определяющим фактором при оснащении рабочих мест является тип производства, а значит и уровень специализации рабочих мест.

В зависимости от типа производства и используемого оснащения рабочие места делятся на специальные (применяемые в массовом производстве), специализированные (применяемые в крупно- и среднесерийном производстве), универсальные (применяемые в мелкосерийном и единичном производстве) [5].

Планировка рабочих мест – схемы размещения сотрудников, мебели и технических средств в помещении [2, с. 260].

Различают внешнюю и внутреннюю планировку рабочих мест. Внешняя планировка определяет рациональное размещение на рабочем месте основного технологического и вспомогательного оборудования, инвентаря и организационной оснастки. Она должна обеспечить минимальные траектории перемещения рабочего в процессе выполнения работы, максимальное уменьшение лишних движений рабочих органов человека, экономное использование производственной площади.

Внутренняя планировка определяет рациональное размещение технологической оснастки и инструментов в соответствующих для этого шкафах, правильное расположение заготовок и деталей. Внутренняя планировка должна обеспечивать удобную рабочую позу, равномерное выполнение трудовых движений обеими руками. Размеры зон досягаемости зависят от рабочей позы (стоя или сидя) и антропометрических данных рабочего. НИИ труда разработаны и рекомендованы типовые схемы зон нормальной досягаемости.

Оценить рациональность любого варианта планировки можно с помощью коэффициента занятости производственной площади:

$$K_F = \sum f_i / F_{pm},$$

где n – число единиц основного, вспомогательного оборудования инвентаря на рабочем месте; f_i – производственная площадь, занимаемая i -й единицей оснащения (норматив); F_{pm} – производственная площадь рабочего места по его планировке. Элементы оснащения должны размещаться в соответствии с существующими нормами координации зоны рабочего места с наибольшим коэффициентом занятости производственной площади (в среднем $K_F = 0,4-0,65$) [5].

Обслуживание рабочих мест – важная часть производственного процесса. Цель обслуживания рабочих мест – обеспечение средствами и предметами труда, необходимыми для осуществления производства.

Основными принципами обслуживания рабочих мест являются: плановость, предупредительность, комплексность, своевременность и экономичность [5].

От эффективного обслуживания рабочих мест зависит производительность труда, качество продукции и ритмичность производства.

Анализ организации и обслуживания рабочих мест на хлебозаводе ООО «Земляки» (который расположен по адресу: Россия, Курская обл., Горшеченский р-н, п. Горшечное, ул. Железнодорожная, 31), показал, что на предприятии в целом соблюдаются все требования организации рабочих мест и уделяется большое внимание рабочим помещениям, местам и рабочему процессу.

Для совершенствования организации и обслуживания рабочих мест на ООО «Земляки» можно предложить:

- перепланировку рабочего места менеджера: установить дополнительные столы, стулья для проведения переговоров, как с персоналом, так и с поставщиками и заказчиками;
- установить дополнительные кондиционеры в помещениях, оборудованных компьютерами;
- использовать светлые тона красок при окраске стен, пола в цехе (японские специалисты установили, что цвет играет существенную роль в создании комфортных условий труда работников и может влиять на их работоспособность [6, с. 123]).

Подводя итог, можно сказать, что в целом организация и обслуживание рабочих мест на ООО «Земляки» соответствуют всем требованиям и принципам. Кадровая служба предприятия следит за соблюдением требований, предъявляемых к рабочим местам, своевременно проводит их аттестацию и поддерживает нормальные условия труда сотрудников.

Литература

1. Попова Н.В. Принципы организации труда и методы ее оценки в промышленности // Кадры предприятия. – М. – 2010. – № 11. – 96 с.
2. Егоршин А.П. Организация труда персонала: учеб. пособие / А.П. Егоршин, А.К. Зайцев. – М.: Инфра-М, 2008. – 320 с.
3. Хороший менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.managfine.ru/mfines-168-1.html>.
4. Паушто В.П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: учеб.-практ. пособие. – М.: КНОРУС, 2012. – 320 с.
5. Электронный учебник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://de.ifmo.ru/bk_netra/page.php?tutindex=3&index=120.
6. Тотмяница Ю.В. Организация труда. Зарубежный опыт: учебник. – М.: Изд-во «МИК», 2008. – 267 с.

УДК 331.56-053.81

МОЛОДЕЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ УСТРАНЕНИЯ

Е.В. Раевнева, И.Е. Нос

*Харьковский национальный университет имени Семена Кузнеця,
Харьков, Украина*

Статья посвящена молодежной безработице как мировой проблеме развития рыночной экономики. Проанализированы тенденции молодежной безработицы в странах Европейского союза и Украины, выделены ее гендерные особенности, рассмотрены пути уменьшения молодежной безработицы.

Ключевые слова: молодежная безработица, мировой кризис, долгосрочная безработица, мировые и украинские тенденции молодежной безработицы, пути снижения молодежной безработицы

The article is devoted to the problem of youth unemployment regarding it as a global economic development issue. Youth unemployment trends in European Union and in Ukraine were analyzed, was defined its gender specifics; was observed ways to reduce youth unemployment.

Key words: youth unemployment, global economic crisis, long term unemployment, youth unemployment world trends, youth unemployment trends in Ukraine, ways to reduce youth unemployment.

Мировой финансовый кризис привел к обострению многих экономических и социальных проблем, первоочередной из которых является проблема безработицы среди молодежи. Молодежь – это важнейший стратегический ресурс общества. Но она может превратиться в потерянное поколение, если в молодом возрасте у людей не будет возможности приобрести необходимые профессиональные навыки, получить доступ к рабочим местам, на которых можно применять эти навыки и к заработкам, позволяющим жить и вести независимое существование [1]. Поэтому забота государства о полноценном развитии этой части населения – одна из наиболее приоритетных задач государственного регулирования.

Мировой политико-экономический кризис значительно ослабил позиции молодежи на рынке труда не только в Украине, но и в большинстве стран мира. Сегодня молодежная безработица является глобальной проблемой, на борьбу с которой сконцентрированы силы как развитых, так и развивающихся государств. Эта проблема перестала носить национальный характер, она стала интернациональной. Молодые люди становятся первыми жертвами сложной социально-экономической обстановки на рынке труда, представляя собой наиболее незащищенный слой населения страны. В последнее время практически во всех странах мира наблюдается негативная тенденция увеличения количества безработных молодых людей, что обуславливает актуальность не только исследование причин возникновения данной проблемы, но и необходимость поиска путей ее решения.

Проблемы занятости молодежи являются предметом исследования как украинских, так и зарубежных ученых. Большой вклад в исследование проблем молодежной безработицы внесли такие ведущие украинские ученые, как С.И. Бандур, Д.П. Богиня, О.А. Гришнова, Т.А. Заяц, С.М. Злупко, М.И. Долишний, А.М. Колот, Е.П. Качан, И.С. Кравченко, Е.М. Либанова, Ю.М. Маршавина, В.В. Оникиенко, И.Л. Петрова и другие. Заслуживают внимание труды зарубежных ученых: Л.С. Аникиной, Дж. Акерлофа, Г. Беккера, М. Вайцмана, Дж. Гелбрейта, М. Иоффе, Дж. Кейса, И.С. Кона, В.Т. Лисовского, К. Макконела и других.

Целью данной работы является анализ современных мировых тенденций безработицы среди молодежи.

По определению Евростата, основанного на принципах, принятых в Международной организации труда, «безработные» – это лица в возрасте от 15 до 74 лет, которые в течение недели обследования были готовы начать работу немедленно и активно искали работу в течение прошедших четырех недель, или уже нашли работу, к которой могли приступить в течение следующих трех месяцев [2].

Безработица молодежи – это социально-экономическое явление, при котором трудоспособная молодежь находится в поисках работы и готова приступить к ней, но не может реализовать свое право на труд, тем самым, теряет основные средства к существованию.

Современная европейская ситуация характеризуется существенными различиями в уровне социально-экономического развития между странами, входящих в Европейский союз (ЕС). Этот разрыв усилился с присоединением одиннадцати новых членов (в основном стран бывшего социалистического лагеря и СССР) к 17 «старым» странам ЕС и лег тяжким бременем на экономику всего Европейского союза. Развитие подобной ситуации в дальнейшем было отягощено Мировым финансовым кризисом 2008 г. и впоследствии кризисом Еврозоны.

К наиболее уязвимым группам на европейском рынке труда можно отнести молодежь, мало-квалифицированных и временных работников, которые более других пострадали во время экономических кризисов в мире и регионе. Безработица среди этих групп усугубила неравенство доходов и провоцирует риск подрыва социальной структуры Европы, создавая угрозу для ее государственных финансов и препятствуя росту.

Основная тяжесть кризиса рабочих мест легла на плечи молодых людей. Так, в ЕС средний уровень безработицы среди молодежи вдвое выше, чем среди взрослого населения, и эта тенденция продолжает усиливаться. Ситуация может показаться парадоксальной, учитывая сокращение доли молодежи на рынке труда, особенно с высоким уровнем образования, и прогрессивное старение населения в большинстве стран этого надрегионального объединения [1].

Таким образом, рост безработицы среди молодежи является одним из существенных факторов, вызывающих неравномерность в развитии стран Евросоюза. Особенно ярко это проявилось в период мирового кризиса в Греции, Испании и Португалии, где ситуация на рынке труда стремительно ухудшалась, невзирая на работу систем социальной защиты.

Характерной чертой молодежной безработицы является ее системный характер. Она является отражением социально-экономического состояния экономики, конъюнктурных и циклических колебаний (рис. 1).

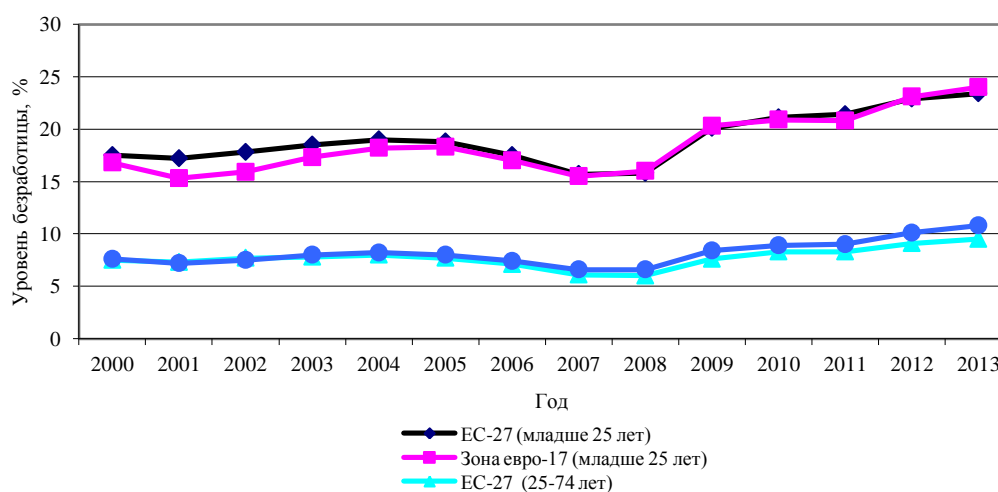


Рис. 1. Уровень безработицы в странах ЕС

С начала кризиса 2007–2008 гг. количество лиц, ищущих работу, неуклонно растет, особенно это касается молодых людей в возрасте до 25 лет. Уровень молодежной безработицы (людей в возрасте до 25 лет) в целом по ЕС-27 за последние семь лет увеличился на 7,7% и в 2013 г. составил 23,4% в ЕС-27 и 24% в ЕС-17, показывая незначительное увеличение по сравнению с 2012 годом (соответственно 22,9% и 23,1%). По состоянию на 2012 г. уровень безработицы молодежи в ЕС превышал 20 % в 18 странах, а в 6 странах был более 30%. Самые высокие показатели зафиксированы в Греции, Испании и в Португалии (соответственно 55,3%, 53,2% и 37,7%), Германия и Австрия, наоборот, показали наименьшие показатели – соответственно 8,1% и 8,7% [3].

Трудности поиска работы неразрывно связаны с общеэкономическим спадом и, как следствие, с ограниченными возможностями создания новых рабочих мест. Продолжительный рост безработицы ведет к обострению процесса хронической безработицы и возникновению долгосрочной молодежной безработицы, которая охватывает всех молодых людей, вне зависимости от

уровня их образования. Так, в ЕС-27 за период 2008–2012 гг. данный показатель увеличился с 3,5% до 7,3%, т.е. более чем в 2 раза. В 2012 г. в 7 странах ЕС-27 уровень долгосрочной молодежной безработицы превышал 10%. Особо тревожная ситуация наблюдалась в Греции (27,1%), Словакии (19,2%), Испании (18,9%), Италии (17,3), Ирландии (14,5%), Болгарии (13,8%) и в Португалии (11,6%), где зафиксированы наибольшие приросты уровня долгосрочной молодежной безработицы [3].

Возраст и пол – это два основных признака, которые влияют на риск долгосрочной безработицы. Конечно, более высокий риск оказаться длительно без работы характерен для лиц старшего возраста, чем для молодых. Тем не менее количество молодых безработных, не работающих более 1 года в связи с кризисом, неуклонно растет (рис. 2).

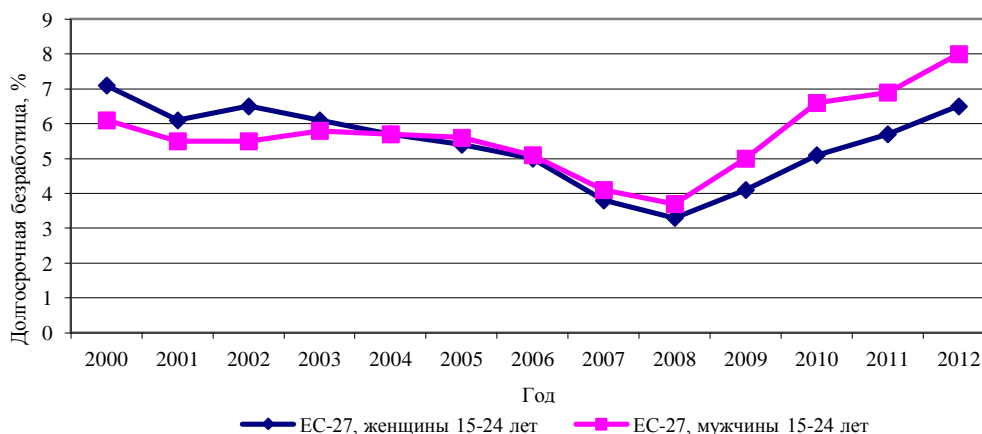


Рис. 2. Уровень долгосрочной безработицы в возрасте 15–24 лет в ЕС-27

К тому же, за период 2007–2012 гг. количество безработных более 1 года по отношению ко всей численности молодых безработных возросло на 6,2%, что является явным признаком ухудшения позиций молодежи на рынке труда вследствие экономического кризиса. В первую очередь, это связано с отсутствием практических знаний у выпускников, несоответствием полученной квалификации и профессиональных компетентностей требованиям работодателей, слишком теоретизированным образованием, пассивностью молодежи во время обучения, нежелание искать работу заблаговременно в процессе обучения, а также со слишком завышенными требованиями оплаты труда, которые чаще всего не соответствуют квалификации молодого человека.

В течение последнего десятилетия в ЕС женщины имели более высокую вероятность попасть в категорию долгосрочных безработных, чем мужчины. Однако во время мирового кризиса сокращение занятости больше затронуло мужчин, чем женщин, тем самым став причиной увеличения долгосрочной безработицы среди мужчин [4].

Среди безработных молодых людей мужчины имеют более высокую вероятность, чем женщины, оказаться без работы более чем на 1 год, что отражают более высокие темпы роста доли долгосрочной безработицы среди мужчин, чем у женщин (рис. 3).

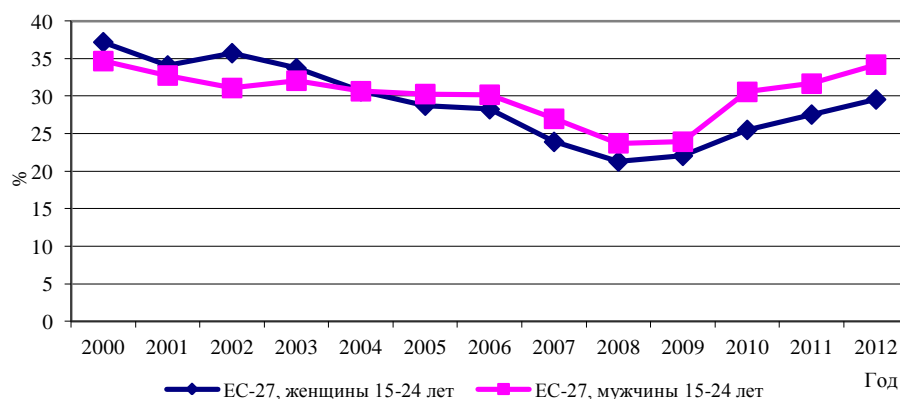


Рис. 3. Доля долгосрочной безработицы по отношению к общей безработице в возрасте 15–24 лет в зависимости от пола в ЕС-27, %

Долгосрочная безработица очень опасна для молодежи, так как вследствие отсутствия работы, молодые люди теряют компетентность, уходят с рынка труда и оказываются в социальной изолированности, что приводит к ухудшению криминогенной обстановки и, как следствие, к социальной деградации.

В ЕС кризис привел также к росту числа лиц категории NEET, то есть «Not in Employment, Education or Training» («не работают, не получают образование, не повышают квалификацию»). Молодые люди, попавшие в эту категорию, представляют угрозу стабильного развития общества и наиболее подвержены риску социальной изоляции [1]. На рис. 4 показано, что в странах ЕС-27 в 2012 г. уровень категории NEET в возрастной группе от 15 до 24 лет составил 13,1% (то есть по сравнению с 2008 г. он увеличился на 2,2%), а в возрастной группе от 25 до 29 лет он достиг 20,6% (по сравнению с 2008 г. увеличился на 3,7%) [3].

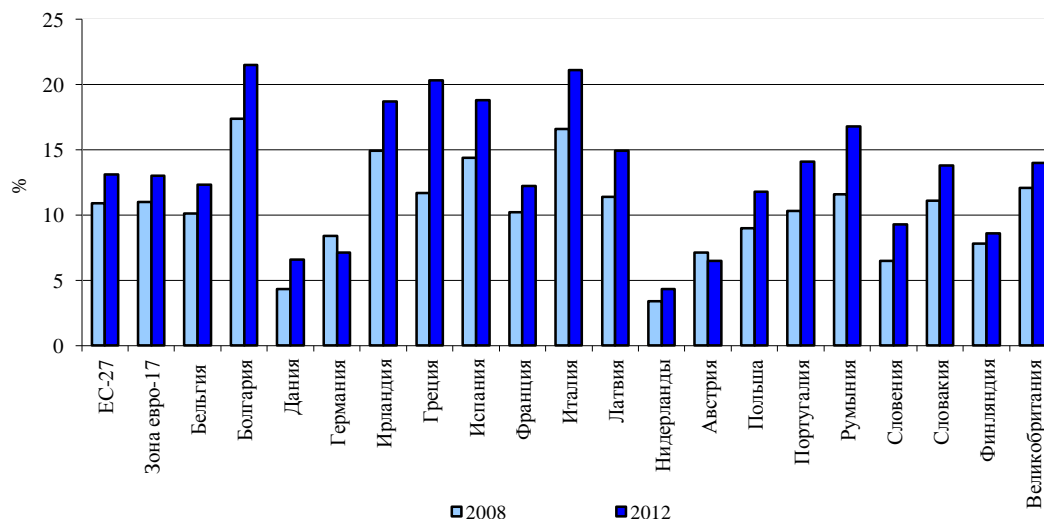


Рис. 4. Уровень NEET в отдельных странах ЕС среди молодежи в возрасте от 15 до 24 лет

Существуют большие различия по показателю категории NEET между странами: в Нидерландах этот уровень составляет лишь 4,3%, в то время как в Болгарии, Греции и Италии показатель превышает 20% [3].

Затянувшаяся безработица или отсутствие занятости по причинам, не связанным с получением образования или профессиональным обучением, представляют серьезную угрозу для молодых людей, поскольку возникает высокая вероятность того, что это негативно скажется на их интеграции в рынок труда, качестве их трудоустройства и перспективах относительно доходов на протяжении всей карьеры.

С целью стимулирования экономического подъема Европейская комиссия разработала стратегию «Европа 2020» для достижения разумного, всеобъемлющего и устойчивого роста. Устранение безработицы, улучшение качества жизни граждан ЕС – основные задачи этой стратегии. Европейская комиссия предлагает пять основных направлений деятельности для европейских государств: занятость; исследования и инновации; изменение климата и энергетика; образование; борьба с бедностью.

Относительно проблем, связанных с рынком труда, внимание акцентируется на двух приоритетных направлениях деятельности: «План по развитию новых способностей и увеличению количества рабочих мест» и «Движение молодежи». Они включают комплекс мер по модернизации рынка труда, предоставлению возможности получения новых знаний и навыков, увеличение международной привлекательности европейского высшего образования, повышение качества образования и обучения на всех уровнях в ЕС. Также эти инициативы направлены на создание благоприятных условий для повышения уровня экономической активности, производительности рабочей силы и облегчения вступления молодых людей на рынок труда [5].

На рис. 5 представлена сравнительная диаграмма уровня молодежной безработицы в Украине и отдельных странах ЕС [3, 6].

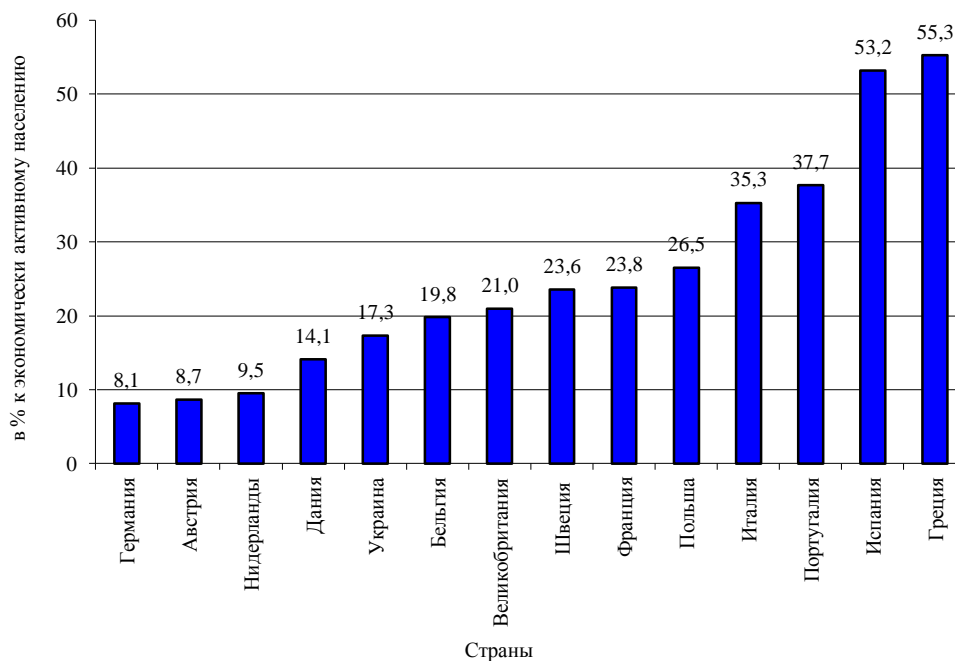


Рис. 5. Уровень безработицы молодежи в возрасте от 15 до 24 лет в Украине и отдельных странах ЕС в 2012 г.

Несмотря на то, что в Украине по сравнению со странами Европейского союза уровень молодежной безработицы ниже (в 2012 г. он составил 17,3%, в то время как в ЕС-27 он достиг 22,8%), проблема молодежной занятости из года в год для нашей страны становится все более ощутимой.

Следует отметить, что украинская безработица «молодеет». Так, в 2012 г. доля безработных молодых людей в возрасте от 15 до 24 лет в общем количестве безработных превысила 25%, одновременно в этой же возрастной группе отмечены наивысшие показатели уровня безработицы (рис. 6) [6].

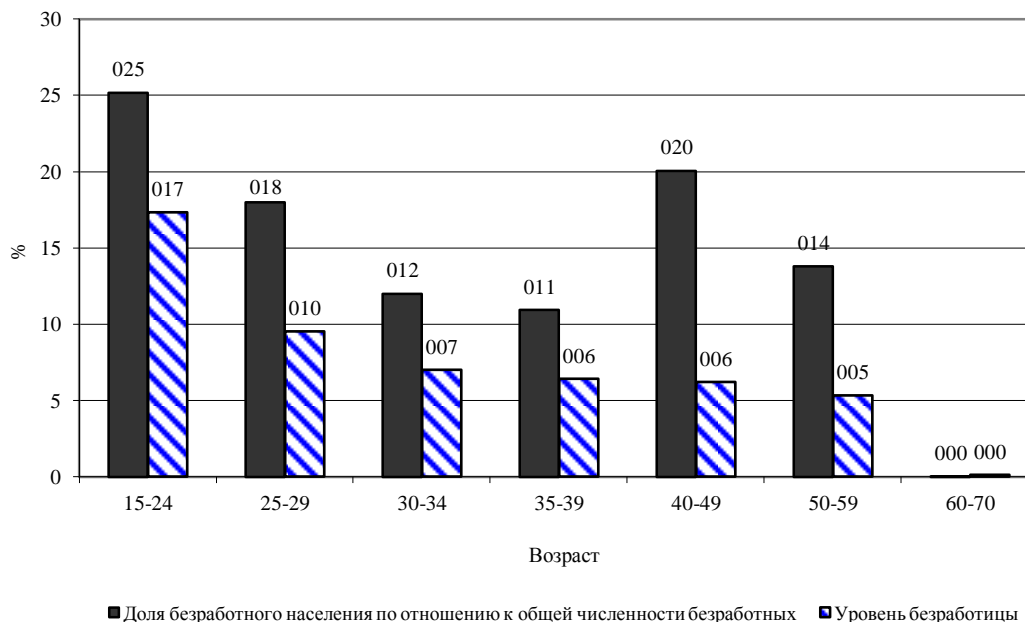


Рис. 6. Уровень безработицы в Украине в разных возрастных группах в 2012 г.

По сравнению с докризисным 2007 г. уровень безработицы среди молодых людей в возрасте 15–24 лет увеличился на 4,8%, что является самым высоким показателем среди всех возрастных групп. Следует отметить тот факт, что на протяжении последних четырех лет в возрастной группе 25–29 лет существует тенденция к снижению уровня безработицы (рис. 7) [6].

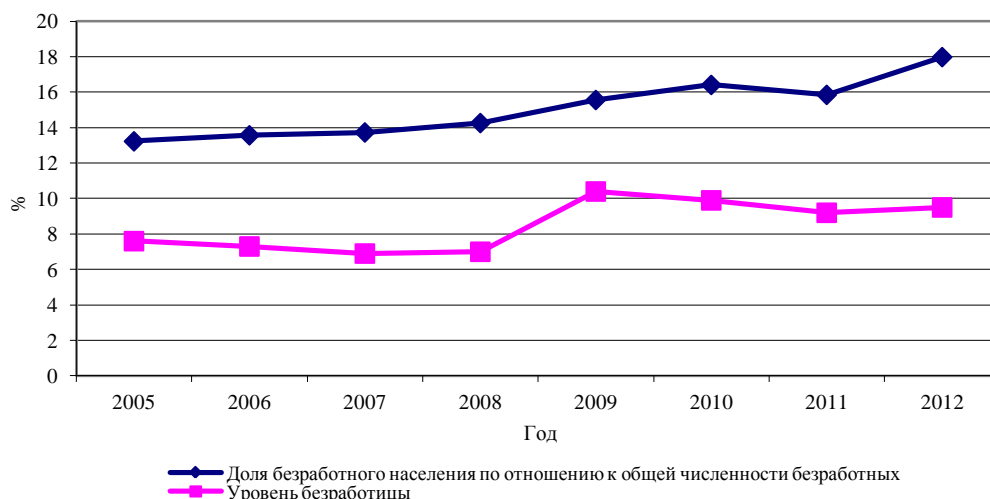


Рис. 7. Уровень безработицы молодежи в возрастной группе 25–29 лет в Украине за 2005–2012 гг.

Однако, невзирая на данную позитивную тенденцию, доля безработных молодых людей в общем количестве безработных остается довольно высокой.

В целом безработица среди молодежи больше чем среди других возрастных групп, что отражает трудности, с которыми сталкиваются молодые люди при поиске работы. Таким образом, глобальный экономический кризис привел к росту количества безработной молодежи не только в ЕС, но и в Украине.

Безработица – это не только экономическое явление, это еще и сильный социально-психологический стресс, который характеризуется динамикой его развития. В Европе молодежь, оказавшаяся в трудном положении, в связи с массовой невозможностью трудоустроиться, получила название «потерянное поколение» неслучайно. Потеря работы приводит к потере функций, необходимых для полноценной жизни в обществе, социального статуса, становится причиной внутреннего дискомфорта. Возникают определенные проблемы в отношении адекватности самооценки личных качеств, своей трудоспособности, происходят разрушительные процессы в системе ценностных ориентаций, заостряются взаимоотношения с окружающими.

Социально-психологические исследования среди «безработной молодежи» показали наличие следующих тенденций:

- нереальность притязаний (приемлемой признается только та работа, на получение которой тяжело рассчитывать, поскольку она должна быть хорошо оплачиваемой, легкой, безвредной, с коротким рабочим днем, недалеко от дома);
- ориентированность на счастливый случай, пассивность в поисках работы;
- иждивенческие настроения (безработица – это проблема, которую должны решить прежде всего родители, другие члены семьи, государство, а не сам молодой человек), тем самым ухудшается положение самой уязвимой группы на рынке труда [7].

Анализ сложившейся ситуации, мировых и национальных тенденций на рынке труда дает основания выделить некоторые ключевые моменты, необходимые для решения данной проблемы [1, 4].

Экономический подъем в сочетании с созданием рабочих мест приведет к снижению безработицы среди молодежи, улучшению распределения доходов и укреплению социальной сплоченности. Но подъем сам по себе недостаточен, чтобы предотвратить маргинализацию и исключение из рабочей силы большого числа сегодняшней молодежи в странах с развитой экономикой. Поэтому необходимо осуществить следующие реформы рынков труда и образования:

1) устранение несоответствия между компетентностями, которые приобретают студенты и потребностями работодателей. Это во многом поможет снизить долгосрочную безработицу среди молодежи и облегчит вступление на рынок труда;

2) стимулирование работодателей к найму большего числа молодых людей посредством таких мер, как снижение отчислений работодателей на социальное страхование для новых сотрудников и/или субсидирование компаний, которые нанимают длительно безработную, малоквалифицированную молодежь;

- 3) повышение квалификации и развитие компетентностей молодых работников;
- 4) улучшения доступа молодежи на рынок труда путем интеграции служб занятости и системы образования посредством программ связей с общественностью, обучения, стажировок и предоставления помощи в поиске работы;
- 5) стимулирование конкуренции и создание более благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности молодых работников путем устранения барьеров для входа в экономический сектор и уменьшения операционных ограничений в таких секторах, как сфера услуг, розничные и сетевые отрасли.

Однако эти реформы не приносят немедленную отдачу, но они необходимы для того, чтобы справиться с проблемой хронической молодежной безработицы [8, 9].

Вывод. Проблема молодежной безработицы является одной из ключевых на современном этапе развития рыночной экономики. Как показывает проведенный анализ, рост безработицы среди молодежи характерен не только для Украины, но и для экономически развитых стран мира, то есть это мировая проблема. В этих условиях для того, чтобы обеспечить устойчивое развитие как отдельного государства, так и любого надгосударственного объединения, настоятельную необходимость приобретают задачи исследования причин существенного увеличения молодежной безработицы в XXI в., выявления характерных особенностей изменения менталитета и устремлений молодежи, поиска эффективных способов координации функционирования рынка образовательных услуг и рынка труда. Именно молодежь является важнейшим фактором развития цивилизации, от инициативы, креативности и компетентности которой зависит качество жизни будущих поколений.

Литература

1. Занятость, рост и социальная справедливость Доклад Генерального директора, 9-е Европейское региональное совещание Осло, апрель 2013 г. / Международная организация труда. – М.: МОТ, 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_206055.pdf
2. Содружество Независимых Государств и Европейский союз. Статистические сравнения: Стат. сб. / Межгосударственный статистический комитет СНГ, 2008 – 208 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cisstat.com/public/cis-ec.pdf>
3. Статистическая служба Европейского союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
4. Bilan de l'Observatoire européen de l'emploi. Le chômage de longue durée 2012. – Luxembourg: Office des publications de l'Union européenne, 2012. – 51 p.
5. Арабей Е. Новая европейская стратегия "Европа 2020" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eulaw.ru/content/307>
6. Государственный комитет статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Логвинова Н.Ю. Украина, безработица, стресс (Особенности влияния ситуации безработицы на человека): монография / Н.Ю. Логвинова; Нар. укр. акад. – Харьков: НУА, 2005. – 348 с.
8. Ханан М. Раненое поколение / М. Ханан // Финансы и развитие. – 2012. – № 3. – С. 15–17.
9. Ханан М. Безработные в Европе / М. Ханан // Финансы и развитие. – 2012. – № 9. – С. 24.
10. Minni C., Pommier P. Emploi et chômage des 15-29 ans 2012 / С. Minni, P. Pommier // Dares Analyses. – 2013. – № 073. – С. 1–17 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/2013-073.pdf>
11. Artus P. Comprend-on l'origine du chômage des jeunes? / P Artus // Flash économie. – 2013. – № 620 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cib.natixis.com/flushdoc.aspx?id=72702>.

УДК 005.95/.96

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В КОНТЕКСТЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

К.Б. Сафонов

*Новомосковский институт (филиал)
Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева,
Новомосковск*

Работа посвящена анализу особенностей организационной культуры. Делаются выводы о ее роли в управлении персоналом. Проблемы адаптации человеческих ресурсов рассматриваются в качестве базиса совершенствования системы менеджмента.

Ключевые слова: организационная культура, персонал, адаптация.

The paper is devoted to the analysis of the peculiarities of organizational culture. Conclusions about its role in staff management are made. Problems of adaptation of human resources are considered as the basis of improving of management system.

Key words: organizational culture, staff, adaptation.

По мере усиления роли человеческого фактора в деятельности организации все большее значение приобретает такая сфера менеджмента, как управление персоналом. От эффективности функционирования системы управления персоналом напрямую зависит успешность деятельности организации в целом. Именно поэтому весьма важно выстроить верную кадровую политику и стратегию, а также с наименьшими отклонениями воплотить их на практике. Все это обусловлено тем, что основным ресурсом любой организации является персонал. Эффективное управление человеческими ресурсами представляет собой ключевой фактор достижения организационных целей, реализации стратегических планов. Большое внимание при этом должно уделяться формированию сплоченного коллектива, в котором способности каждого будут взаимно дополняться и обогащаться, приводя к повышению общей результативности. Менеджменту организации необходимо стремиться к всесторонней адаптации персонала, что можно рассматривать как «один из видов адаптации, представляющий собой процесс взаимного приспособления работника и организации» [1, с. 100]. Для успешной деятельности организации жизненно важным является вовлечение каждого работника в систему социально-экономических отношений как на организационном, так и на более высоких уровнях. Адаптация персонала в данном контексте будет являться одним из основных инструментов становления и развития организации. При этом формирование ее в качестве звена общественных отношений означает одновременное развитие представителей коллектива и как профессионалов, и как членов стремительно развивающегося современного социума.

В современных концепциях менеджмента отмечается важная роль организационной культуры, совершенствование которой представляет собой один из способов эффективного воздействия на членов организации, являясь необходимым инструментом управления организационным поведением [2, с. 57]. При этом процесс адаптации работника, в значительной мере, как раз и представляет собой усвоение системы ценностей организационной культуры. Поэтому можно отметить, что первоочередной задачей функционирования данной системы ценностей является ее участие в регулировании осуществляемых сотрудником действий. Каждый из нас имеет в своем сознании некий идеальный образ действия, с которым он может свериться при возникновении антиномичной ситуации. В большинстве случаев подобным эталоном являются общекультурные и этические нормы поведения, разделяемые обществом и принимаемые индивидом в соответствии с индивидуальной аксиологической парадигмой. Менеджеру по персоналу необходимо стремиться, чтобы работник в любой ситуации соизмерял свои действия с ценностями организационной культуры. Это должно явиться фактором предотвращения конфликтов во внутриорганизационной среде, а также устранения оппозиции «личное – общественное» при принятии решений членами коллектива.

Большое значение для процесса адаптации персонала в контексте организационной культуры имеет верное определение тех ценностей, которые окажут благотворное влияние на коллектив в целом и на каждого его представителя. На современном этапе эта проблема находит свое решение в разработке систем корпоративной документации – этических кодексов и деклараций, кодексов корпоративного поведения. Процесс их создания является одним из факторов развития этической инфраструктуры организации. Это весьма важно, поскольку значение, например, кодексов корпоративного поведения сложно переоценить. По своей сути они являются главными, а иногда и единственными рычагами воздействия менеджмента на духовную сферу организации, возможностью регулировать происходящие в ней процессы межличностного взаимодействия, профессионального, делового и бытового общения. Многие положения подобных кодексов являются желательными для исполнения, а уровень регламентации, как следствие, намного ниже, чем у приказов или должностных инструкций. Основу этических кодексов и деклараций составляют корпоративные ценности, которые можно рассматривать в качестве одного из основополагающих элементов организационной культуры, объединяющей центр принятия управленческих решений и персонал, воплощающей данные решения в жизнь.

Необходимость оптимизации этической инфраструктуры в соответствии с необходимостью совершенствования управления организацией предьявляет особые требования к разработке кодексов и деклараций. Так, создание конкретного документа необходимо предварять подготовительной работой, включающей в себя многократные встречи и дискуссии с профессионалами или представителями коллективов, их анкетирование с целью выявления общих ценностей, целей и задач, консультации с клиентами, изучение накопленного опыта по созданию подобных кодексов и т.п. В этом случае менеджмент организации получит возможность соотнести корпоративные ценности с индивидуальными аксиологическими ориентациями и представлениями сотрудников. Результатом этого может стать оптимизация организационной культуры в соответствии с личностными особенностями членов коллектива. Как следствие, удастся запустить двунаправленный процесс взаимной адаптации персонала и организационной среды, а это, в конечном итоге, приведет к укреплению командного духа, повышению эффективности реализации управленческих решений.

Рассматривая проблемы адаптации персонала, мы должны помнить, что «организационная культура – это среда, социальная составляющая, которая существует внутри организации и пронизывает все отношения между сотрудниками» [3, с. 65]. Следовательно, успешная адаптация невозможна без усвоения ценностей и норм организационной культуры. Задачей менеджмента в данном контексте должно стать содействие конкретному работнику в осознании данной аксиологической системы, ее принятии. Это можно сделать путем развития соответствующей социальной инфраструктуры организации, которая включает разработку кодексов этики и корпоративного поведения. Итогом данной деятельности должна стать действенная система управления персоналом, сплочение коллектива и укрепление командного духа.

В условиях ужесточения конкуренции во всех сферах деятельности организация должна стремиться к всемерному повышению эффективности управления. При этом исключением не является и система управления персоналом, оптимизировать которую путем учета в практической деятельности особенностей существующей организационной культуры, являющейся важным фактором адаптации персонала и создания эффективной системы взаимодействия внутри организации.

Литература

1. *Кобцева Е.Н.* Адаптация персонала: классификация видов и показатели // Вестн. Воронежского гос. ун-та. Серия Экономика и управление. – 2008. – № 1. – С. 100–104.
2. *Куприянов А.С.* Роль организационной культуры в контексте менеджмента организации // Фундаментальные исследования. – 2009. – № 2. – С. 56–58.
3. *Соколова М.И., Дементьева А.Г.* Управление человеческими ресурсами. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 240 с.

УДК 658.8

ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Е.Ю. Сафрыгина

*Астраханский государственный технический университет,
Астрахань*

Данная статья посвящена маркетинговым технологиям в современных условиях рынка как необходимым условиям повышения бизнеса. В статье отражены два основных подхода к реализации продукции: работы на заказ и на свободный рынок. Автором предлагается увеличить рынок сбыта путем строительства торгово-логистического центра, что позволит увеличить объемы реализации сельскохозяйственной продукции за пределы области, улучшить снабжение населения области качественными продуктами питания по оптимальным ценам, увеличить платежи в государственные бюджеты всех уровней, оптимизирует ценообразование и позволит продвигать товары от производителей к покупателям без посредников. В заключение автор обращает внимание читателя на то, что все названные мероприятия по совершенствованию позволят сформировать эффективную систему сбыта сельскохозяйственной продукции, улучшить финансовое положение предприятий, а следовательно, стабилизировать экономическое и политическое положение Астраханской области и России в целом.

Ключевые слова: экономика, бизнес, предприятие, торговля, сбыт, реализация, маркетинг, продукция.

This article focuses on marketing techniques in today's market conditions, as necessary conditions for increasing business. The article reflects the two main approaches to sales: work order and the free market. The author proposes to increase the market by building trade and logistics center, which will increase the sales of agricultural products outside the area, improve the supply of high-quality field of food at reasonable prices, will increase payments to the state budgets of all levels, optimize pricing and allow manufacturers to promote products to customers without intermediaries. In conclusion, the author draws the reader's attention to the fact that all of these activities will allow to improve an effective system of marketing of agricultural products, improve the financial situation of enterprises and hence stabilize the economic and political situation of the Astrakhan region and Russia as a whole.

Key words: economy, business, enterprise, trade, marketing, sales, marketing, production.

Маркетинговое управление в современных условиях рынка – необходимое условие повышения эффективности бизнеса, создания, развития и реализации конкурентных преимуществ предприятия.

Доведения продукции в необходимых объемах, ассортименте и качестве до конечного потребителя является одним из острых вопросов в России. Как известно, по причине слабого развития надлежащих транспортных коммуникаций, отсутствия современных, высокотехнологичных складских помещений, тарного хозяйства и упаковочных предприятий на стол горожанина не попадает до 25% производимой продукции.

Система сбыта товаров – ключевое звено маркетинга и своего рода финишный комплекс во всей деятельности фирмы по созданию, производству и доведению товара до потребителя. Собственно, именно здесь потребитель либо признает, либо не признает все усилия фирмы полезными и нужными для себя и, соответственно, покупает или не покупает ее продукцию и услуги.

Существуют два основных способа реализации: работа на заказ и работа на свободный рынок [1, с. 43].

Работа на заказ. При этом способе предприятие работает на заранее известный рынок. Выпуск продукции осуществляется в соответствии с имеющимся портфелем заказов, заключенными контрактами, подрядами и предварительными соглашениями о поставках произведенной продукции и оказании услуг. Заранее оговариваются сроки, технические характеристики товаров, объемы поставок продукции, цены.

Работа на свободный рынок. При этом способе предприятие выпускает продукцию на свободный рынок без заранее установленных ограничений относительно количественных и качественных характеристик товаров. Задачи реализации товаров включают поиски возможных рынков сбыта (учитывая их географическое расположение), выбор конкретных форм реализации, определение допустимого уровня цен.

В действительности каждое предприятие в зависимости от профиля и особенностей выпускаемой продукции ориентируется как на предварительные заказы, так и на работу на свободный рынок.

Реализация продукции – это ее сбыт с целью превращения товаров в деньги и удовлетворения запросов потребителей [2, с. 98]. Реализация продукции является частью маркетинга, ее эффективность зависит от рекламной работы, исследования рынка и планирования ассортимента продукции.

Операции прямой оптовой реализации товаров осуществляют производители без привлечения посредников. Прямая реализация товаров в настоящее время имеет весьма широкое распространение.

В Российской Федерации прямая оптовая реализация продукции ведется через отделы сбыта предприятий-изготовителей и очень редко – через оптовые сбытовые базы, созданные при предприятиях-производителях [1, с. 114].

При прямой форме реализации товаров применяются прямой маркетинг и телефон-маркетинг. Прямой маркетинг – это прямая работа с клиентами, регулярные контакты предприятий-изготовителей со своей клиентурой. Телефон-маркетинг – работа с клиентами по телефону. Причем по телефону могут поступать запросы не только о товарах и услугах фирмы, но и о последующем обслуживании.

По оценкам экспертов основными проблемами, препятствующими развитию сельскохозяйственной деятельности, является отсутствие единой системы сбыта закупленной сельскохозяйственной продукции, что препятствует перераспределению закупаемой продукции в зависимости от спроса, а также реализации ее крупными объединенными партиями; низкий уровень логистического обеспечения; неоднородность качества закупаемой продукции.

С развитием в Астраханской области новых форматов торговых предприятий увеличивается спрос на продукцию, имеющую товарный вид, современную упаковку, соответствующую высоким требованиям качества и пищевого контроля. Также обязательным требованием работы с крупными торговыми сетями является возможность обеспечения ритмичной и круглогодичной поставки и работа сельскохозяйственной организации в рамках стандартного режима налогообложения (без использования специальных налоговых режимов).

В этих условиях возрастает необходимость строительства на территории области современных перерабатывающих производств, модернизации действующих предприятий, внедрения новых технологий хранения овощной продукции.

Развитие агропромышленного комплекса относится к приоритетам областной социально-экономической политики, а формирование эффективного конкурентоспособного производства сельскохозяйственной растениеводческой продукции позволит обеспечить региональный рынок местной продукцией.

Для обеспечения продовольственных товаров в Астраханской области требуется создание и развитие логистической сети по снабжению, сбыту и первичной переработке агропродовольственной растениеводческой продукции.

Реализация данного проекта позволит создать эффективную областную систему формирования и распределения продовольственных ресурсов и стабильно обеспечить все группы населения продуктами питания за счет собственного производства, а также развивать взаимовыгодный товарообмен с другими субъектами Российской Федерации.

Министерством сельского хозяйства Астраханской области принята аналитическая ведомственная целевая программа «Создание оптовых распределительных центров на базе сельскохозяйственных снабженческо-сбытовых потребительских кооперативов в Астраханской области на 2011–2013 гг.», в рамках которой уже в этом году планируется ввести в эксплуатацию 5 логистических центров, оборудованных современным вентиляционным и климатическим оборудованием и линиями по предпродажной подготовке продукции.

Основной задачей распределительного центра является преобразование сезонного потока сбора овощей в равномерные поставки без потерь в качестве. Ключевым партнером в части проектирования технологии и поставки оборудования станет компания АРН В.В. (Голландия). Проект реализуется на основе освоения достижений научно-технического прогресса, новых технологий и эксплуатации оборудования ведущей голландской компании АРН В.В. – лидера на рынке оборудования, предназначенного для хранения.

Деятельность ТЛЦ направлена на оптимизацию технологий оптовой торговли, а также позволяет товаропроизводителям и покупателям получать оперативную и достоверную информацию о ценах и конъюнктуре аграрного рынка области, закупать и продавать сельхозпродукцию и продовольствие без посредников, в том числе и заранее, с гарантиями оплаты и поставки товаров.

Уникальность состоит в выполнении главных основополагающих законов и принципов ведения отрасли, внедрения передового опыта и технологических решений.

Реализация проекта позволит создать эффективную областную систему формирования и распределения продовольственных ресурсов и стабильно обеспечить все группы населения продуктами питания за счет собственного производства, а также развивать взаимовыгодный товарообмен с другими субъектами Российской Федерации.

Проект базируется на следующих условиях успешной реализации:

- применение новой технологии логистики;
- применение новой технологии хранения;
- обязательное применение компьютерной системы менеджмента продукции.

Основными преимуществами интеграционной стратегии развития являются:

- оперативность в отгрузке готовой продукции;
- привлекательная цена;
- гибкий подход к удовлетворению потребности клиентов;
- возможность выполнения индивидуальных заказов;
- уровень обслуживания при покупке;
- постоянное наличие в продаже продукции;
- наличие гибкой системы скидок;
- положительный имидж партнеров.

Строительство торгово-логистического центра (ТЛЦ) позволит увеличить объемы реализации сельскохозяйственной продукции за пределы области, улучшить снабжение населения области качественными продуктами питания по оптимальным ценам, увеличит платежи в государственные бюджеты всех уровней, оптимизирует ценообразование, повысит контроль качества продукции, поставляемой из Астраханской области, и позволит продвигать товары от производителей к покупателям без посредников.

Предполагаемые результаты внедрения ТЛЦ:

1. Улучшение снабжения населения продуктами питания по оптимальным ценам.
2. Повышение качества продуктов питания.
3. Пополнение государственных бюджетов и внебюджетных фондов за счет увеличения законного товарооборота и повышения собираемости налогов.
4. Оптимизация регулирования цен на потребительском рынке.
5. Создание системы гарантированного сбыта и поставок продовольственных товаров.
6. Установление постоянных и устойчивых торговых связей сельскохозяйственных рынков стран СНГ.
7. Возможность достоверно определять структуру оптовой цены: разницу между отпускной оптовой ценой регионального производителя, отпускной ценой торгово-посреднической компании и ценой оптово-розничного предприятия (магазина).
8. Постоянная и ритмичная загрузка региональных предприятий оптовой торговли (продовольственные, овощные базы, холодильники и т.д.).
9. Улучшение информирования органов исполнительной власти, налоговых органов о совершенных сделках и движении товарной продукции на продовольственном рынке.
10. Внедрение современных методов и технологий оптовой торговли (электронная торговля, фьючерсные контракты, гарантии поставок и оплаты продукции, поставки по схеме «точно назначенное время» и т.п.).

Таким образом, использование всех названных мероприятий по совершенствованию позволит сформировать эффективную систему сбыта сельскохозяйственной продукции, улучшить финансовое положение предприятий, а следовательно, стабилизировать экономическое и политическое положение Астраханской области и России в целом.

Литература

1. Горемыкин В.А., Богомолов А.Ю. Планирование предпринимательской деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2005. – 72 с.

2. Экономика предприятия: учебник / под ред. проф. О.И. Волкова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
3. Артеменко В.Г. Финансовый анализ / М.Ф. Беллендир. – М.: ДИС, 2007. – 294 с.
4. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять экономикой. – М.: «Финансы и статистика», 2009. – 384 с.
5. Высоков В.В., Высокова Т.Н. Управление промышленным предприятием в условиях рынка. – Ростов н/Д.: РГЭА, 2003. – 120 с.
6. Кожекин Г.Я., Сеница Л.М. Организация производства. – Минск: ИП «Экоперспектива», 2007. – 486 с.
7. Чечевицина Л.Н. Анализ финансово-экономической деятельности. – М.: Маркетинг, 2009. – 286 с.

УДК 331.108.4

ЛОГИКА ПОСТРОЕНИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОСНОВ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ КАДРОВ

О.Н. Сезонова

*Курский государственный университет,
Курск*

Определены цели и задачи реализации принципов компетентностного подхода, которые заключаются в разработке процесса профессиональной подготовки кадров, направленного на освоение профессиональных компетенций, отвечающих современным требованиям экономики знаний. В статье представлена модель концептуальных основ развития профессиональных компетенций кадров, отражающая в полной мере целевое функционирование, структуру и результативность компетентностного подхода.

Ключевые слова: компетентностный подход, концептуальные основы развития профессиональных компетенций, алгоритм реализации компетентностного подхода.

The author has defined goals and objectives of implementing the principles of competence-based approach, presents the vocational training in the framework of becoming a knowledge economy. The article presents a model of the conceptual foundations of the development of professional competence training, disclosed its goals, structure and expected result.

Key words: competence-based approach, conceptual bases of development of professional competences, algorithm of realization of competence-based approach.

Возрастающее с каждым годом количество проводимых социально-экономических преобразований позволяет выявлять все более актуальные и ключевые проблемы, препятствующие стабильному развитию инновационной экономики страны. В первую очередь это касается проблем, связанных с развитием и эффективным использованием человеческого капитала, являющимся основополагающим фактором экономического роста. Так, конкурентные преимущества экономических систем во многом зависят не от использования природных ресурсов, а от знаний, профессионализма и опыта, источником которых является человек. В связи с этим возникает необходимость в совершенствовании механизмов повышения квалификации, подготовки и переподготовки кадров, основанием которых будет выступать система развития профессиональных компетенций кадров.

Систему развития профессиональных компетенций в целом, имеющую целью обеспечение качества рабочей силы, соответствующей современным международным стандартам и требованиям гибкой и динамичной рыночной экономики целесообразно, по нашему мнению, рассматривать как двухуровневую модель:

- макроуровень – государство;
- микроуровень – предпринимательский сектор (хозяйствующие субъекты).

На макроуровне основные задачи развития компетенций сводятся к формированию механизма реализации компетентностного подхода. Данный механизм предназначен для решения задач,

стоящих перед компетентностным подходом в рамках становления экономики знаний. В значительной степени логика и принципы формирования экономики знаний на макроуровне определяют базовые параметры реализации компетентностного подхода на микроуровне, что, прежде всего, связано с эволюционным развитием профессионального знания, как такового. В настоящее время категория «профессиональное знание» приобретает все больше экономический характер, выраженный в возрастании его роли как фактора, обеспечивающего экономический рост.

На наш взгляд, целью реализации компетентностного подхода на микроуровне является разработка процесса профессиональной подготовки кадров, направленного на освоение профессиональных компетенций, отвечающих современным требованиям экономики знаний.

В значительной степени логика и принципы развития профессиональных компетенций определяют базовые параметры, законы, подзаконные акты и практическую реализацию методов и приемов их формирования на основе инновационного подхода.

Цели, ресурсы и результаты развития профессиональных компетенций, как основного элемента компетентностного подхода, определяются исходя из целей становления и развития экономики знаний на макроуровне (рис. 1).

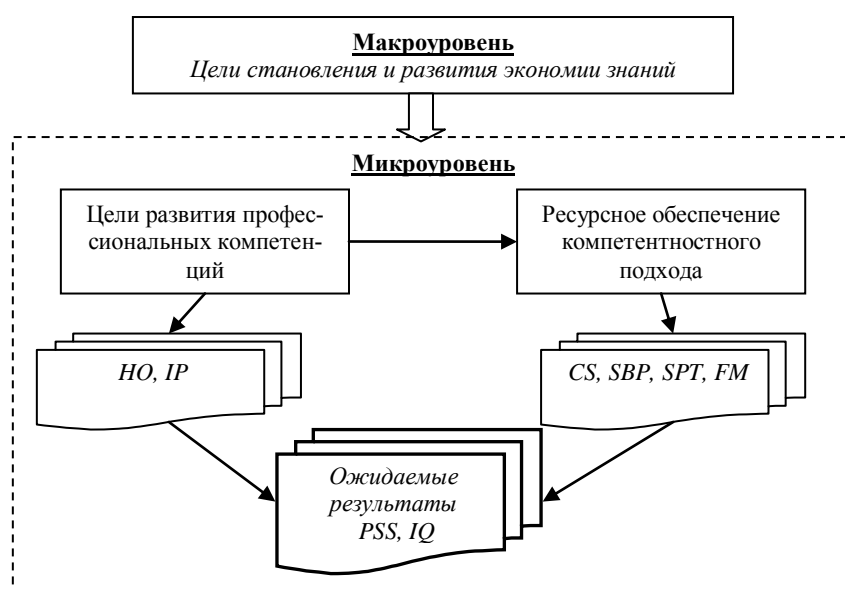


Рис. 1. Модель концептуальных основ развития профессиональных компетенций

Под концептуальными основами развития профессиональных компетенций можно понимать совокупность теоретических построений, определяющих логику, структуру и принципы развития системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров и предпринимательского сектора в контексте окружающей социально-экономической и политико-правовой среды.

С формальной позиции в наиболее общем виде концептуальные основы (CP_{PRC}) целесообразно представить в виде модели, состоящей из восьми взаимосвязанных элементов, определяющих ее целевое функционирование, структуру и результативность:

$$CP_{PRC} = \{IP, HO; CS, SBP, SPT, FM; PSS, IQ\},$$

где IP – интересы участников, HO – иерархия целей системы развития профессиональных компетенций кадров, CS – система теоретико-познавательных категорий, SBP – система базовых принципов, SPT – научно-практический инструментарий, FM – финансовый механизм, обеспечивающий развитие системы профессиональных компетенций, PSS – обеспечивающие подсистемы, IQ – система подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров.

Цели развития профессиональных компетенций отражают сущность интересов участников, заинтересованных в процессе реализации компетентностного подхода на микроуровне. Стейкхолдеров развития профессиональных компетенций условно можно разделить на 5 групп:

- государство и общество;
- субъекты образовательной инфраструктуры;
- поставщики капитала на развитие профессиональных компетенций;

- руководство и сотрудники предприятия (хозяйствующих субъектов);
- прочие заинтересованные лица.

Построение иерархии целей системы развития профессиональных компетенций обусловлено необходимостью обеспечения соответствия многоаспектных и соподчиненных целей заинтересованных лиц целям развития инновационной экономики, основанной на компетентностном подходе. К таким целям можно отнести обновление содержания образования, вызванного социально-экономическими процессами, повышение качества профессиональной подготовки кадров, внедрение технологий непрерывного профессионального образования в практику переподготовки и повышения квалификации специалистов и другие.

В составе ресурсного обеспечения реализации компетентностного подхода целесообразно рассматривать следующие элементы – система теоретико-познавательных категорий, система базовых принципов и научно-практический инструментарий, и финансовые механизмы развития профессиональных компетенций.

Теоретико-познавательные категории представляют собой наиболее общие, ключевые понятия компетентностного подхода. В результате ранее проведенного терминологического исследования нами были выявлены наиболее приоритетные определения, такие как квалификация, компетенция, компетентность, креативность и конкурентоспособность [1, с. 155].

Система базовых принципов компетентностного подхода определяют логику развития профессиональных компетенций на основе использования научно-практического инструментария, который включает в себя прикладные методы, способы, приемы и инструменты реализации компетентностного подхода. В результате на смену традиционным методам обучения приходят наиболее актуальные методы активного обучения, которые в большей степени отражают целостную профессиональную деятельность и способствуют более прогрессивному развитию профессиональных компетенций кадров. Немаловажную роль в процессе развития профессиональных компетенций кадров играет применение методов дистанционного обучения, которые применимы не только в рамках учебных заведений, но и имеют широкое распространение в сфере внутриорганизационного повышения квалификации и переподготовки кадров.

Неотъемлемыми элементами в процессе развития профессиональных компетенций кадров являются финансовые механизмы, которые в первую очередь направлены на повышение эффективности реализации принципов компетентностного подхода посредством мобилизации финансовых активов заинтересованных лиц и государственного финансирования программ повышения квалификации и переподготовки кадров.

Промежуточным звеном между процессом реализации поставленных целей и достижением конечных результатов является совокупность обеспечивающих подсистем. Этот элемент концептуальных основ компетентностного подхода определяет возможности его практической реализации. В рамках рассматриваемого подхода необходимо выделить следующие обеспечивающие подсистемы:

1. Законодательное обеспечение – правовые акты, регулирующие деятельность хозяйствующих субъектов (Конституция РФ, Гражданский и Налоговый кодексы), правовые акты в области образовательной деятельности (ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ, «Развитие профессионального образования» государственной программы Российской Федерации «Развитие образования на 2013–2020 гг.»).

2. Организационное обеспечение заключается в создании определенной структуры развития профессиональных компетенций, как на уровне страны, региона, так и на уровне хозяйствующего субъекта.

3. Методическое обеспечение означает наличие внутренних методик развития и формирования профессиональных компетенций кадров с учетом требований, предъявляемых экономикой знаний.

Современная система подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров представляет собой непрерывное профессиональное образование взрослых. Основными задачами такого образования являются обеспечение кадров профессиональной переподготовки в условиях кризиса; предоставление сотрудникам равных возможностей в области профессионального обучения; преобразование профессионального обучения в систему непрерывного обучения. Для успешного функционирования системы непрерывного обучения на всех уровнях – республикан-

ском, региональном, областном – целесообразно создавать консультативные институты, основные функции которых заключаются в распространение принципов непрерывного обучения. В их распоряжение должны быть предоставлены значительные финансовые средства, поступающие как от государства, так и от частных предпринимателей [2, с. 85].

На основании вышеизложенного можно говорить о том, что система профессиональных компетенций является одним из базовых элементов достижения стратегических результатов социально-экономического развития страны. Ее развитие должно быть планомерным и устойчивым, соразмерным развитию всех отраслей экономики. Такая стратегия устойчивого развития должна обеспечить постоянное повышение качества рабочей силы и расширению профессиональных компетенций работников.

Методологическим подходом к формированию профессиональных компетенций кадров является алгоритм реализации принципов компетентностного подхода, описывающий последовательность действий (шагов) для достижения ожидаемого результата (рис. 2). Предлагаемый алгоритм целесообразно использовать на микроуровне системы развития профессиональных компетенций.

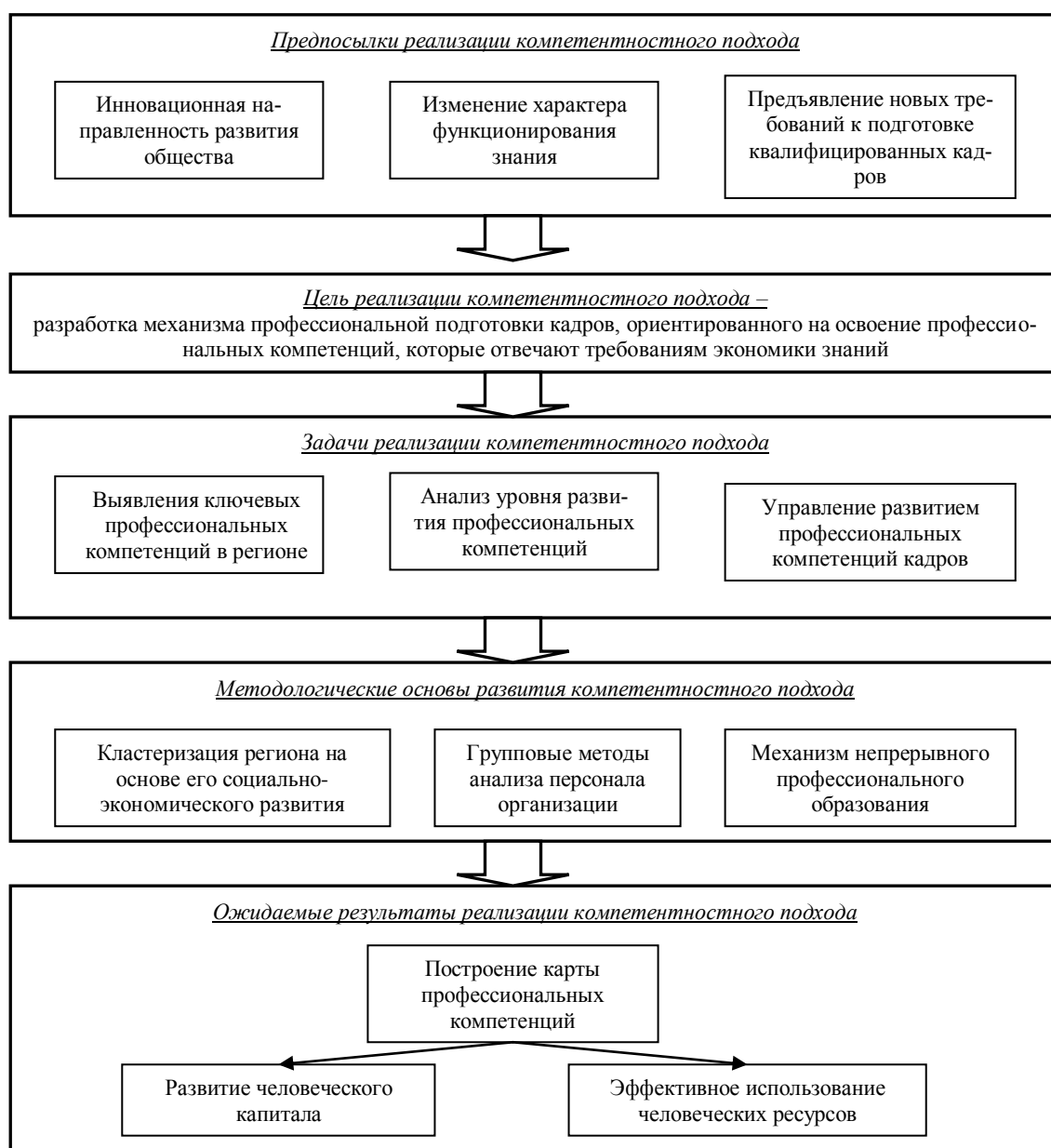


Рис. 2. Схема алгоритма реализации компетентностного подхода

Ожидаемым результатом реализации компетентного подхода, на наш взгляд, должно стать построение карты профессиональных компетенций, которая представляет собой совокупность основных характеристик профессиональных компетенций, представленных в наглядном структурном виде. Использование подобной карты на практике должно обеспечить развитие человеческого капитала и привести к более эффективному использованию человеческих ресурсов в экономике знаний.

Таким образом, реализация компетентного подхода создаст условия для развития экономики знаний, приведет к расширению профессиональных компетенций работников, оптимизации их качественного и количественного состава, увеличению доли работников с профильным высшим и средним профессиональным образованием, что, в конечном счете, обеспечит повышение производительности и качества труда.

Литература

1. *Сезонова О.Н.* Концептуальная идея компетентного подхода в организации // Сб. ст. междунар. науч.-прак. конф. «Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе». – Уфа: РИЦ БагГУ. – 2013. – С. 155–159.

2. *Патрина В.В.* Организация подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров для производства в системе непрерывного образования взрослых // Вестн. Кемеровского гос. ун-та. – 2011. – № 2. – С. 85–90.

УДК 33(470)

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ПРИОРИТЕТЫ ЕЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В.С. Ситников

*Камчатский государственный технический университет,
Петропавловск-Камчатский*

Рассмотрены проблемы социально-экономического роста России, выявлены основные причины утраты страной своих позиций на мировом и внутреннем рынках. Указанные проблемы связываются с несовершенством правовой политики, а также с финансовым кризисом и общими проблемами национальной экономики.

Ключевые слова: экономический рост, социальное обеспечение, федеральный бюджет, государственное управление.

The problems of socio-economic growth in Russia, identified the main causes of the loss of their country's position in the global and domestic markets. These problems are associated with the imperfection of legal policy, as well as the financial crisis and the general problems of the national economy.

Key words: economic growth, social security, federal budget, public administration.

Термином «социально-экономическое развитие» принято обозначать прогрессивное изменение характеристик страны, движение в направлении более модернизированного, качественно лучшего состояния нашей экономики, более полного удовлетворения потребностей населения субъектов РФ [1].

Вне зависимости от складывающейся в мире неблагоприятной экономической обстановки польза перспективного планирования несомненна. Долгосрочная концепция является одним из ключевых документов, на основе которых предстоит разрабатывать другие акты, в том числе законодательные.

Социально-экономическая политика Правительства Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2011 – 2013 гг.) перенесла акценты с мер, нацеленных на антикризисную под-

держку отраслей, предприятий и населения, на меры стратегического характера, зафиксированные в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года и Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года [2].

К основным приоритетам следует отнести выполнение социальных обязательств государства перед гражданами, такими как рост пенсионного и социального обеспечения, повышение адресности социальных выплат, стабилизация ситуации на рынке труда. Перенос акцента с антикризисных мероприятий на реализацию мер по стимулированию трудовой мобильности населения, по профессиональной подготовке и переподготовке кадров, созданию новых рабочих мест [3].

Развитие системы здравоохранения путем реформирования системы обязательного медицинского страхования, введения институтов страхования ответственности медицинских работников и защиты прав пациентов, модернизации используемого оборудования и технологий, формирования сети современных центров высоких медицинских технологий, а также продолжение реструктуризации учреждений здравоохранения, развития стационарозамещающих медицинских технологий, использования механизмов государственно-частного партнерства в здравоохранении, увеличения доли медицинских учреждений новых организационно-правовых форм.

Также следует продолжить политику стимулирования жилищного строительства, в первую очередь строительства комфортного жилья эконом-класса и малоэтажного жилищного строительства, восстановление снизившихся в условиях кризиса темпов роста покупок жилья на условиях ипотеки.

Поддержка региональных проектов создания инновационных кластеров или региональных инновационных комплексов. Расширение направлений деятельности Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и поддержка малого инновационного бизнеса через софинансирование региональных программ поддержки малого бизнеса [4].

Также, говоря о малом бизнесе, следует отметить, что следует развитие конкуренции и снижение административного давления на бизнес, совершенствование бизнес-среды. Будет активно поддерживаться развитие малого и среднего бизнеса, при этом общие расходы на поддержку малого бизнеса будут расти.

Сохранение и развитие промышленного и технологического потенциала. Поддержка развития высокотехнологичных отраслей: космический комплекс, атомный, энергетический, радиоэлектронный, оборонно-промышленные комплексы, авиастроение и судостроение.

В условиях кризиса государство было вынуждено сократить расходы на модернизацию транспортной инфраструктуры, и в связи с жесткими бюджетными ограничениями такая ситуация сохранится как минимум до 2015 г. В то же время транспортная инфраструктура остается в списке важнейших приоритетов и начиная с 2015 г. расходы на нее будут увеличиваться через механизмы создаваемого дорожного фонда через расширение строительства платных автомобильных дорог. Ожидается развитие транспортной инфраструктуры: наземной, водной и воздушной, повышение безопасности транспорта, расходов на поддержку железнодорожных и воздушных перевозок [5].

В целях повышения обороноспособности и безопасности ожидается обеспечение закупок систем вооружения, военной и специальной техники, реализация ФЦП в сфере обороны и безопасности. В 2014–2016 гг. предполагается сравнительно быстрое наращивание государственных расходов на оборону и безопасность с учетом необходимости глубокой модернизации оборонно-промышленного комплекса, наращивания производства и поставок современного вооружения и военной техники для перевооружения армии в рамках перехода к новому облику армии.

Модернизация агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов, расширение поддержки несырьевого экспорта, развитие минерально-сырьевой базы и лесопромышленного комплекса, а также модернизация легкой промышленности.

Подготовка проведения общенациональных мероприятий: проведение международной специализированной выставки ЭКСПО-2017 в Казахстане, организация чемпионата мира по футболу в 2018 г. и строительство 16 арен в 13 городах

В этот период будет последовательно обеспечиваться развитие рыночных институтов, развитие конкуренции, совершенствование корпоративного управления, развитие финансовых рынков, банковского и страхового секторов, повышение качества государственного управления и механизмов регулирования экономической деятельности, повышение устойчивости национальной

финансовой системы. Будет обеспечиваться макроэкономическая сбалансированность, выдерживаться курс на стабильность национальной валюты и последовательное снижение инфляции.

Важной задачей является продолжение реформирования системы государственного управления в рамках реализации федеральной программы «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009–2013 годы)», а также улучшение качества правосудия и повышения уровня судебной защиты в рамках реализации Федеральной целевой программы «Развитие судебной системы России».

Остается актуальной задача повышения эффективности управления федеральным имуществом, приватизации и формирования интегрированных структур, а также совершенствование механизмов управления находящимися в федеральной собственности акциями и объектами недвижимости, в том числе земельными участками. При этом в 2011–2013 гг. были значительно увеличены темпы приватизации в целях последовательного сокращения государственного сектора экономики.

Дальнейшее совершенствование банковской системы и банковского надзора будет осуществляться в соответствии с разрабатываемой Стратегией развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2020 года по следующим направлениям: обеспечение открытости и прозрачности деятельности кредитных организаций, упрощение и удешевление процедур реорганизации, оптимизация условий для развития сети банковского обслуживания населения, субъектов среднего и малого бизнеса, развитие системы микрофинансирования [4].

Общее снижение объемов финансирования приоритетов социально-экономической политики по сравнению с ранее запланированными в Концепции долгосрочного социально-экономического развития на период до 2020 года цифрами, с одной стороны, означает необходимость переноса акцента с мер финансовой поддержки на меры по совершенствованию институциональных условий экономической деятельности. С другой стороны, это означает необходимость кардинального повышения эффективности расходования бюджетных средств, необходимых для достижения целей политики. Для этого, в том числе, будут реализовываться меры, предусмотренные утвержденной Концепцией повышения эффективности бюджетных расходов, в частности, ключевая мера – переход начиная с 2014 года к формированию бюджета на программной основе. Государственные программы будут охватывать все ключевые цели и задачи социально-экономической политики и одновременно включать большую часть (до 90%) расходов федерального бюджета [6].

В рамках реформирования национальной экономики предложена новая концепция долгосрочного развития страны, направленная на модернизацию экономики путем создания инвестиционно-инновационного климата, который обеспечил бы экономический рост страны и превратит Россию в лидирующую мировую державу через создание государственно-корпоративного сектора экономики.

Литература

1. Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория. – М.: ИНФРА-М. – 2011.
2. Айзикова И.М. Антикризисные меры социальной защиты населения // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 3.
3. Мазин А. Низкие доходы работников препятствуют инновационному развитию экономики / Мазин А., Мазина А. // Человек и труд. – 2011. – № 2. – С. 11–16.
4. Министерство экономического развития РФ: сайт. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>.
5. Бобков В. Влияние кризиса на уровень и качество жизни // Экономист. – 2010.
6. Башмаков И. Будет ли экономический рост в России в середине XXI века? // Вопросы экономики. – 2011. – № 2.

УДК 33(470)

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

К.А. Чичканова

*Астраханский государственный технический университет,
Астрахань*

Приведены результаты исследования макроэкономических проблем российской экономики, таких как безработица, инфляция, коррупция, низкая производительность труда и др. Более подробно рассмотрены проблемы теневой экономики и ее низкой инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: теневая экономика, монополизация, низкая инвестиционная привлекательность, коррупция.

Results of research of macroeconomic problems of the Russian economy, such as unemployment, inflation, corruption, low productivity and other are presented. Problems of the shadow economy and its low investment attractiveness were discussed more detailed.

Key words: shadow economy, monopolization, low investment attractiveness, corruption.

Нет никаких сомнений, что развитие экономики России в значительной степени зависит от качества экономической политики государства. Несмотря на некоторые успехи российской экономики в XXI в., в ней присутствует целый ряд макроэкономических проблем.

Одной из актуальных проблем на сегодняшний день для экономики России является относительно высокий темп роста инфляции. Так, по данным Росстата, в 2012 г. инфляция в России составила 6,6%. Для сравнения, в США инфляция в том же году составила 2%.

Проблема безработицы сегодня также стоит остро. По данным Федеральной службы по труду и занятости, официальная безработица в России в 2012 г. составила 1 млн 200 тыс. человек.

Трудноразрешимой проблемой для российской экономики является и проблема ее низкой инвестиционной привлекательности для иностранных инвесторов и в целом слабое развитие инвестиционной деятельности в РФ. Несмотря на то, что за последние пять лет инвестиционная привлекательность России выросла почти в четыре раза, данная проблема все равно является злободневной.

Растущая зависимость экономики России от экспорта нефти и газа является актуальной проблемой сегодня и, безусловно, требует решительных мер, направленных на диверсификацию экономики.

Очень серьезно стоит сегодня и проблема монополизации ряда секторов российской экономики. Например, нефтегазовый сектор и другие. Данная проблема отрицательно влияет на малый бизнес, так как крупные предприятия-монополисты не дают ему развиваться. Она также негативно сказывается на потребителях, которые вынуждены покупать товары или услуги по ценам, которые диктует фирма-монополист.

Еще одна животрепещущая проблема российской экономики – это ее зависимость от импорта. Внутренний рынок потребительских товаров России попал в зависимость от поставок товаров импортного продовольствия, бытовых электронных и электротехнических товаров, одежды, обуви. Усиливается зависимость России от импорта продовольствия. Это связано с низкой конкурентоспособностью российских товаров.

Назрела и проблема теневой экономики, скрываемой от общества и государства, находящейся вне государственного контроля и учета. В настоящее время в общемировом масштабе удельный вес теневой экономики оценивается в 5–10% от валового внутреннего продукта. По данным Всемирного банка, удельный вес теневой экономики в хозяйственном обороте России равен 40%, в африканских странах этот показатель достигает 30%, в Чехии – 18%, а на Украине – 50%.

Следующая проблема российской экономики – это проблема низкой производительности труда. Министерство экономического развития уже давно обеспокоено данной проблемой. Низ-

кая производительность труда – это колоссальные потери, которые увеличивают затраты производителя и цену, которую покупатель должен платить [1].

Среди прочих ключевых макроэкономических проблем для российской экономики можно выделить проблему ее слабой интегрированности в мировой рынок, «перегрев» жилищного рынка в крупных городах, безусловно, проблему коррупции и многие другие проблемы.

Более подробно в исследовании остановимся на двух макроэкономических проблемах.

Первая проблема, которую мы рассмотрим, – это проблема теневой экономики.

По мнению ученых-экономистов, теневая экономика является одним из самых противоречивых аспектов экономической истории России. В 2012 г., согласно официальным оценкам Росстата, в теневых секторах экономики было задействовано порядка 13 млн человек; по оценкам независимых экспертов в неформальном секторе трудоустроены 22 млн россиян.

В настоящее время в России применяются такие меры борьбы с теневой экономикой, как:

- 1) реформирование налоговой системы, способствующее выводу части дохода из теневой сферы;
- 2) ужесточение борьбы с коррупцией;
- 3) меры по возвращению вывезенных из страны капиталов и прекращению такого вывоза за счет создания более привлекательного инвестиционного климата в стране;
- 4) выявление подпольных производств (например, в ликероводочной промышленности) и пресечение их деятельности;
- 5) усиление контроля над финансовыми потоками, препятствующее «отмыванию» «грязных» денег;

б) разработка проекта детенизации экономики.

Также в России основной мерой борьбы с теневой экономикой является социально-правовой контроль над экономической преступностью, который представляет собой деятельность по контролю над противоправным поведением в сфере экономики, осуществляемую государственными органами и институтами гражданского общества, преследующую цель эффективного воздействия на криминогенные факторы, детерминанты экономической преступности.

Объектами социально-правового контроля являются материальные и финансовые средства, экономическая деятельность различных субъектов экономических отношений. В зависимости от субъектов контроля различают следующие его виды:

- государственный контроль – осуществляется государственными органами;
- контроль негосударственных организаций. В зависимости от конкретного субъекта можно выделить:
 - банковский контроль – его субъектами выступают коммерческие банки;
 - страховой контроль – осуществляется страховыми организациями при страховании ответственности, а также при некоторых видах имущественного страхования и страхования предпринимательских рисков;
 - потребительский контроль – осуществляется потребителями и обществами защиты прав потребителей.
- аудиторский (независимый) контроль – осуществляется специализированными негосударственными аудиторскими организациями;
- внутренний контроль – осуществляется подразделениями внутреннего контроля хозяйствующих субъектов: подразделения внутреннего аудита, ревизионные комиссии, службы экономической безопасности организаций и многие другие виды контроля [2].

Рассмотрим, какие меры по борьбе с теневой экономикой существуют в других странах. Например, в Латвии, где по данным ряда социологических исследований, уровень теневой экономики составляет от 30% до 40%, существуют значительные льготы для легально работающих предприятий. В целом политика Латвии, направленная на борьбу с теневой экономикой, основана на принципе «легальная экономика выгоднее».

Во-первых, министерство финансов Латвии создало специальный «белый список» предприятий, которые имеют преимущества при получении госзаказов и меньше контролируются со стороны государства. Чтобы попасть в список, предприятия должны работать абсолютно легально и дать согласие на обнародование информации о себе.

Во-вторых, существуют также одноразовые меры – погашение пени и штрафных процентов для предприятий, которые к конкретной дате гасят основной налоговый долг, введение началь-

ного декларирования одновременно с амнистией долга, возможность легализовать недекларированные накопления средств, уплатив определенный налог.

Еще одним направлением борьбы с теневой экономикой в Латвии является повышение эффективности работы контролирующих органов путем наделения их дополнительными правами, в том числе доступом к дополнительной информации.

Инструментами борьбы с теневой экономикой в Латвии также являются: обнаружение позитивных и негативных примеров борьбы с незаконным предпринимательством и «отмыванием» денег, информирование общества о том, как тратятся перечисленные в бюджет налоги и другие.

Далее рассмотрим, как в Бразилии государство борется с теневой экономикой, где по статистике ее доля в объеме ВВП по итогам 2012 г. составила 39,6%. За последние годы бразильское правительство использовало следующие инструменты борьбы с теневой экономикой:

1. Упрощение налоговой системы для малого и среднего бизнеса – Бразилия внедрила интегрированную систему налогов и взносов для малого и среднего бизнеса. В результате увеличилась регистрация фирм на 10–30%, а также уменьшился уровень найма работников без трудового договора.

2. Введение временных договоров с обновлением или повышением гибкости временных договоров. Введение таких мер в Бразилии привело к повышению налоговых поступлений и значительному сокращению незарегистрированных работников.

3. Сокращение выходных пособий. В Бразилии это привело к увеличению рабочего оборота, тем самым фирмам легче регулировать свою рабочую силу в соответствии с текущей экономической ситуацией.

4. Сокращение дней, процедур и стоимости регистрации бизнеса. В результате принятия программы «быстрой регистрации бизнеса» в Бразилии срок регистрации малого и среднего бизнеса сократился до 2 дней, а процедуры с 8 до 2. В результате увеличилось количество зарегистрированных компаний с 4 до 8%.

5. Увеличение частоты проверок. В Бразилии при увеличении проверок на 1% неформальная занятость сокращалась на 1,5%, тем самым увеличились доходы в государственный бюджет от налогов на заработную плату.

Вторая проблема, которую мы рассмотрим, – это проблема низкой инвестиционной привлекательности России для иностранных инвесторов и слабое развитие инвестиционной деятельности в стране в целом. Наличие данной проблемы связано, в первую очередь, с коррупцией, высоким уровнем бюрократии и зависимостью экономики от нефтегазовой отрасли.

Безусловно, государство предпринимает меры, направленные на решение данной проблемы. К основным инструментам развития инвестиционной деятельности в РФ и активизации иностранных инвесторов можно отнести:

- постоянное совершенствование системы налогообложения и амортизационных отчислений;
- защита интересов инвесторов;
- предоставление льгот иностранным инвесторам, установленных Федеральным законом от 09 июля 1999 г. N 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»;
- расширение использования средств населения и внебюджетных источников финансирования жилищного строительства, развитие ипотечного жилищного кредитования;
- проведение антимонопольной политики;
- развитие финансового лизинга и залогов при осуществлении кредитования;
- проведение переоценки основных фондов с инфляцией;
- создание инвестиционных фондов;
- непрерывная борьба с коррупцией;
- прямое участие государства в инвестиционной деятельности.

Россия с иностранными государствами разрабатывает, утверждает и финансирует инвестиционные проекты. Правительство РФ утверждает перечень строек и объектов технического перевооружения для государственных нужд, предоставляет на конкурсной основе государственные гарантии по инвестиционным проектам, размещает на конкурсной основе средства федерального бюджета и средства бюджетов субъектов РФ для финансирования инвестиционных проектов, размещает на возвратной, платной и срочной основе или закрепляет в государственной собственности соответствующую часть акций создаваемого акционерного общества.

Также проводит экспертизы инвестиционных проектов, защищает организации РФ от поставок некачественных техники, технологии и т. п., выпускает облигационные займы для финансирования инвестиционных проектов и др.

Для иностранных инвесторов в России Законом об иностранных инвестициях установлено большое количество гарантий. Среди них можно выделить основные:

- гарантии правовой защиты иностранных инвесторов на территории РФ;
- гарантии использования иностранным инвестором различных форм осуществления инвестиций на территории РФ;
- гарантии перехода прав и обязанностей иностранного инвестора другому лицу;
- гарантии компенсации при национализации и реквизиции имущества иностранного инвестора или коммерческой организации с иностранными инвестициями;
- гарантии от неблагоприятного изменения для иностранного инвестора и коммерческой организации с иностранными инвестициями законодательства РФ;
- гарантии обеспечения надлежащего разрешения спора, возникшего в связи с осуществлением инвестиций и предпринимательской деятельности на территории РФ иностранным инвестором;
- гарантии использования на территории РФ и перевода за пределы РФ доходов, прибыли и других правомочно полученных денежных сумм;
- гарантии права иностранного инвестора на беспрепятственный вывоз за пределы РФ имущества и информации в документальной форме или в форме записи на электронных носителях, которые были первоначально ввезены на территорию РФ в качестве иностранной инвестиции;
- гарантии права иностранного инвестора на приобретение ценных бумаг;
- гарантии участия иностранного инвестора в приватизации;
- гарантии предоставления иностранному инвестору права на земельные участки, другие природные ресурсы, здания, сооружения и иное недвижимое имущество.

Рассмотрим, какие инструменты, направленные на привлечение иностранных инвестиций, существуют в Китае.

Для поддержания высокого уровня привлечения инвестиций в китайскую экономику правительство КНР постоянно развивает рыночные институты и разрабатывает новые процедуры для привлечения иностранных инвесторов. В отношении привлечения иностранного капитала в Китае применяются следующие инструменты и правила:

- постоянное открытие новых каналов финансирования;
- постепенное уравнивание подходов к зарубежным и отечественным производителям;
- активное привлечение капиталов от транснациональных корпораций;
- оптимизация структуры зарубежных инвестиций;
- поощрение вложения инвестиций в центральные и западные районы, агросферу, гидромелиорацию, транспорт, энергетику, добычу сырья, защиту окружающей среды;
- постепенная трансформация режима управления зарубежными инвестициями, переход от утверждения инвестируемых объектов к направляющей политике;
- постоянное улучшение инвестиционной среды;
- совершенствование управления ценными бумагами, контроль их размеров, структуры;
- углубление прогнозирования и плановое управление займами, используемыми кредитами, долгами и их обслуживанием.

С начала 2005 г. частично восстановлены налоговые льготы по импортным таможенным пошлинам и НДС в отношении предприятий с участием иностранного капитала, ввозящих в страну или производящих высокотехнологичное оборудование, а также осваивающих технико- и наукоемкие проекты, пользующиеся поддержкой китайского правительства.

Рассмотрим, какие инструменты, направленные на привлечение иностранных инвесторов, существуют в Индии.

Правительством Индии с 1991 г. осуществляются масштабные реформы по либерализации экономики, нацеленные на ускоренный и существенный рост производства, привлечение иностранных инвестиций и интеграцию экономики Индии в мировое хозяйство, результатом чего стало существенное увеличение притока прямых иностранных инвестиций в различные сферы индийской экономики и объема портфельных инвестиций.

К числу стимулов для иностранных инвесторов в экономику Индии можно отнести: демократическую политическую систему, макроэкономическую стабильность, низкую стоимость рабочей силы и наличие квалифицированного англоговорящего персонала. Все это делает индийский рынок очень привлекательным для иностранных инвесторов во многих секторах экономики, среди которых особо выделяются такие, как информационные технологии, НИОКР (научные исследования и разработки) и услуги для бизнеса.

Главными инвестиционными инструментами привлечения иностранных инвесторов в Индию, безусловно, являются налоговые льготы. Для целого ряда инвестиций предусмотрено освобождение от налогов. Как правило, оно распространяется на те сектора, которые индийские власти считают приоритетными на данном этапе экономического развития страны. Льготы имеют также определенные регионы и области. Например,

– пятилетние «налоговые каникулы» предоставляются компаниям, работающим в сфере развития, управления или обслуживания транспортных инфраструктур, а также водоснабжения, очистки воды и переработки твердых отходов. По прошествии пяти лет эти компании могут рассчитывать на льготное налогообложение на прибыль;

– десятилетние «фискальные каникулы» предусмотрены для компаний, занимающихся производством и распределением энергии; их также ожидает сниженные налоги по окончании «каникул»;

– для компаний, предоставляющих телекоммуникационные услуги, тоже существует пятилетнее освобождение от налогов и их снижение в последующие пять лет. Аналогичные льготы распространяются на инвесторов, вкладывающих средства в наименее развитые районы страны, а также на тех, кто занят в промышленном производстве или нефтеочистке, реализует строительные проекты, удовлетворяющие определенным требованиям, и на венчурные фонды.

Некоторые штаты предоставляют налоговые льготы малым и средним предприятиям или таким, которые вкладывают средства в отрасли экономики, фигурирующие в Национальном законодательстве в качестве приоритетных отраслей промышленности. В данном случае речь идет о следующих льготах:

1. Льготная процентная ставка по кредитам.

2. Предпочтение товарам, произведенным на малых и средних предприятиях, особенно при покупке их государственными или полугосударственными учреждениями.

3. И, наконец, предоставление на льготных условиях земель и коммерческих площадей для малых и средних предприятий, работающих в промышленной сфере [3].

Проведем оценку эффективности государственной экономической политики России и других стран, направленной на борьбу с исследованными выше проблемами, используя актуальные макроэкономические показатели.

Рассмотрим данные о динамике удельного веса теневой экономики России в ВВП в 2007–2012 гг. по оценкам Всемирного банка (ВБ) и Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (Росстат), представленные на рис. 1.

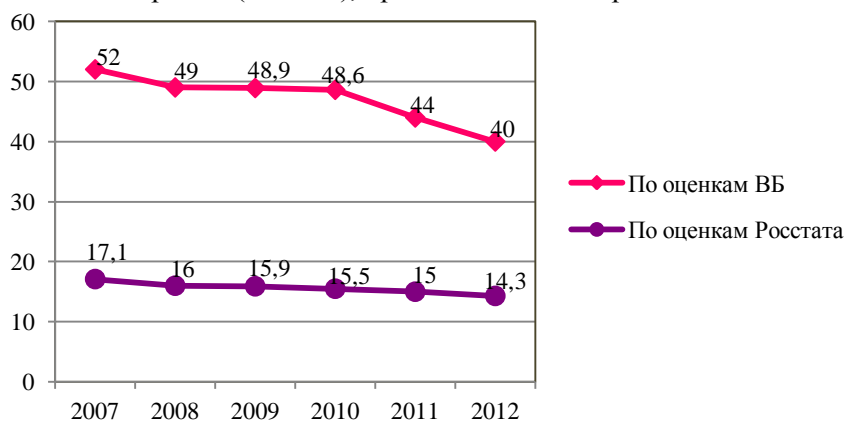


Рис. 1. Удельный вес теневой экономики России в ВВП в 2007–2012 гг., %

Как видно на рис. 1, данные Федеральной службы государственной статистики РФ и Всемирного банка значительно расходятся. Говоря точнее, оценка Всемирным банком доли теневой

экономики в России расходится с официальными данными Росстата более чем в 2 раза, то есть независимые оценки доли теневой экономики в ВВП России резко превосходят официальные данные. Однако по обеим оценкам можно увидеть обозначившуюся тенденцию к ежегодному сокращению удельного веса теневой экономики России в ВВП, что говорит о том, что политика по борьбе с этим явлением, проводимая российским государством, дает видимые результаты.

Проанализируем данные о динамике доли теневой экономики в ВВП России и других стран, представленные на рис. 2.

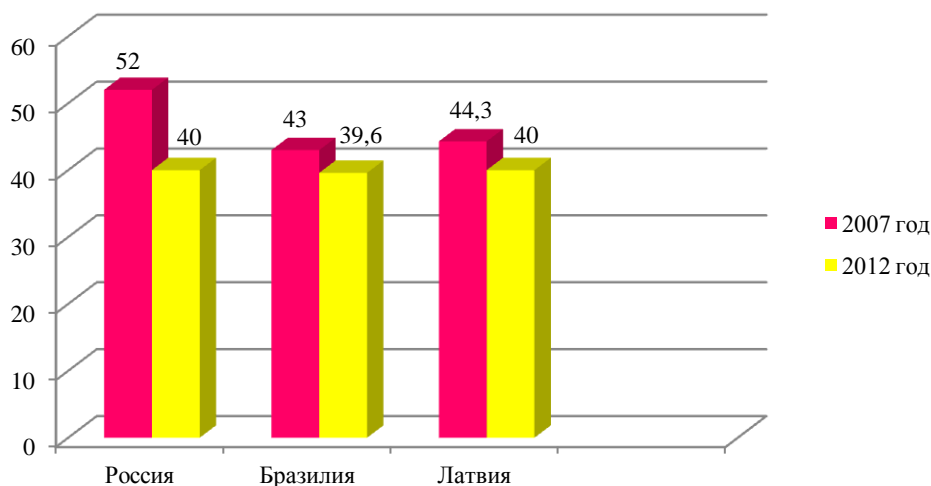


Рис. 2. Доля теневой экономики в ВВП России, Бразилии и Латвии в 2007, 2012 гг., %

Как видно на рис. 2, в России за период с 2007 по 2012 гг. удельный вес теневой экономики в ВВП уменьшился на 12 п.п., в Бразилии – всего на 3,4 п.п., а в Латвии – на 4,3 п.п. Таким образом, можно сделать вывод о том, что российская экономическая политика, направленная на борьбу с ненаблюдаемой экономикой, является самой эффективной среди исследованных стран.

Рассмотрим данные о количестве трудоустроенного населения в неформальных секторах экономики России и других стран в 2012 г., представленные в табл. 1.

Таблица 1

Доля трудоустроенного населения в неформальных секторах экономики в разных странах в 2012 г.

Страна	Занятые в неформальном секторе, в % от общей численности занятого населения
Индия	90
Бразилия	50
Китай	50
Латвия	30
Украина	23
Россия	20

Исходя из данных табл. 1, видно, что в России 20% населения от общей численности занятых трудоустроены в неформальном секторе экономики. Однако по сравнению с другими странами, например Индией, где этот показатель достигает 90%, Китаем и Бразилией, где половина населения работает неофициально, Латвией, где примерно треть населения занята в теневых секторах, в нашей стране этот показатель находится на достаточно низком уровне. Это, безусловно, говорит об эффективности проводимой экономической политики, направленной на борьбу с неофициальной занятостью в России.

Перейдем к оценке эффективности государственной экономической политики в России и других странах, направленной на борьбу со второй исследованной выше проблемой – низкой инвестиционной привлекательностью экономики.

Проанализируем индексы физического объема инвестиций в основной капитал РФ за 2008–2012 гг., представленные в табл. 2.

Таблица 2

**Индексы физического объема инвестиций в основной капитал РФ
(в сопоставимых ценах; в % к предыдущему году)**

Годы	Значение индекса
2008	109,9
2009	84,3
2010	106,0
2011	108,3
2012	109,6

Индексы физического объема инвестиций в основной капитал рассчитываются путем деления данных за текущий период на данные за соответствующий период предыдущего года, приведенные в единых (сопоставимых) ценах. Исходя из данных табл. 2, видно, что индекс физического объема инвестиций в основной капитал России не имеет тенденции к ежегодному увеличению или уменьшению. Так, в 2009 г. произошло резкое снижение данного показателя, что, вероятно, связано с разразившимся в сентябре 2008 г. мировым финансово-экономическим кризисом, который, безусловно, сказался на инвестиционной привлекательности российской экономики. Однако с 2010 по 2012 гг. произошло увеличение данного показателя, что является позитивной тенденцией для экономики страны, так как означает, что объем инвестиций в основной капитал увеличился.

Проанализируем данные об объеме инвестиций в основной капитал РФ, представленные на рис. 3.

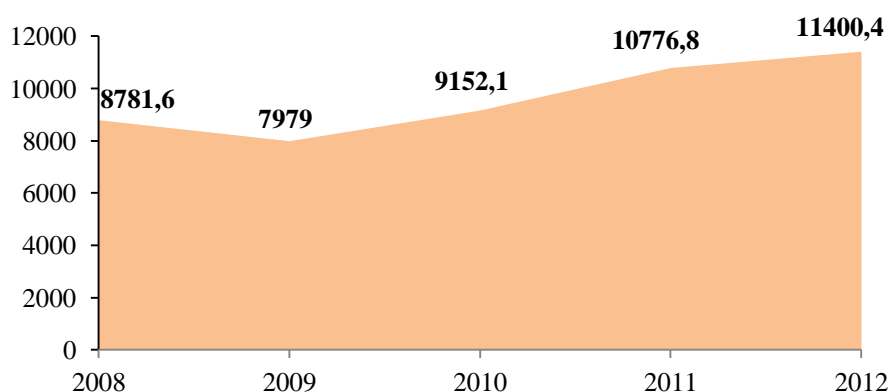


Рис. 3. Инвестиции в основной капитал РФ в 2008–2012 гг., млрд руб.

Как видно на рис. 3, в 2009 г. произошло снижение объема инвестиций в основной капитал РФ, а с 2010 г. наметилась тенденция к ежегодному увеличению данного показателя. Это говорит о том, что Россия становится более привлекательной для инвесторов, и, безусловно, приведет к росту экономики в целом.

Сравним объем прямых иностранных инвестиций в разных странах. Этот показатель отражает общую сумму всех инвестиций в указанной стране, сделанных компаниями, частными инвесторами. Данные об объемах прямых иностранных инвестиций в разных странах мира за 2012 г. представлены в табл. 3.

Таблица 3

Прямые иностранные инвестиции в разные страны мира в 2012 г., млрд дол.

	Страна	Объем инвестиций
1	США	2824
2	Соединенное королевство	1262
3	Гонконг	1200
4	Бельгия	1184
5	Франция	1110
6	Германия	932,8
7	Китай	909,8
8	Испания	663,1

	Страна	Объем инвестиций
9	Швейцария	634,3
10	Канада	624,5
11	Нидерланды	608,9
12	Австралия	598,7
13	Россия	596,2
14	Бразилия	595,9
15	Сингапур	522,1
16	Италия	369,5
17	Швеция	356,5
18	Мексика	320,8
19	Австрия	290,2
20	Индия	256,6

Как видно из табл. 3, в 2012 г. США лидировали по объему прямых иностранных инвестиций в их экономику. Исследованные нами страны – Россия, Китай и Индия – занимали 13, 7 и 20 места соответственно. Это говорит о том, что среди трех подробно рассмотренных нами стран Китай более инвестиционно привлекателен для иностранных инвесторов, чем Россия и Индия. Это связано с наличием более дешевой рабочей силы, а также с более эффективной инвестиционной политикой китайского государства, направленной на стимулирование и привлечение иностранных инвесторов в экономику.

Рассмотрим объемы инвестиций в основной капитал разных стран в 2012 г, представленные на рис. 4. Данный показатель отражает расходы предприятий, бизнеса на основные фонды, например, на покупку оборудования, машин, запасов сырья, на все что обеспечивает будущее производство. Это включает также расходы, связанные с заменой устаревшего или пришедшего в негодность оборудования, строений, коммуникаций.

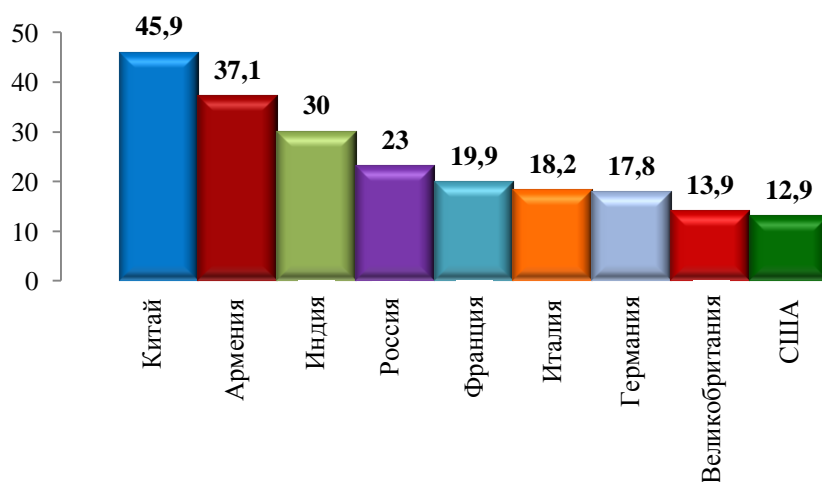


Рис. 4. Инвестиции стран мира в основной капитал в 2012 г., % от ВВП

Как видно на рис. 4, наибольший объем инвестиций в основной капитал среди приведенных стран в 2012 г. имел Китай – 45,9% от ВВП. В России же этот показатель в 2012 г. был в два раза ниже – 23%, а в Индии 30%. Интересно, что в США – мировом лидере по объему прямых иностранных инвестиций в 2012 г. – только 12,9% от ВВП было инвестировано в основной капитал. Российский показатель говорит о том, что на многих предприятиях оборудование изношено как физически, так и морально, необходима замена устаревшего или пришедшего в негодность оборудования, строений, коммуникаций. Однако не все предприятия имеют возможность осуществить эту замену в связи с отсутствием необходимых финансовых ресурсов.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что, несмотря на то, что российской государство ведет активную политику, направленную на решение различных макроэкономических проблем, например проблемы теневой экономики и ее низкой инвестиционной привлекательности, существует еще огромное количество нерешенных задач и вопросов, которые требуют пристального внимания. Опыт других стран показывает, что существует множество вариантов и способов

борьбы с теми или иными проблемами, которые приносят положительные результаты. Конечно, решение исследованных проблем требует длительного времени и усилий со стороны государства. Однако государство не сможет решить их в одиночку – без помощи своих граждан. На наш взгляд, граждане России должны способствовать решению этих актуальных проблем современной российской экономики.

Литература

1. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: учебник / под общ. ред. д.э.н., проф. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2012. – 448 с. – (Серия «Учебники МГУ им. М.В. Ломоносова»).

2. Иваишковский С.Н. Макроэкономика: учебник. – М.: Дело, 2012. – 472 с.

3. Селищев А.С. Макроэкономика. – СПб.: Питер, 2013. – 448 с.: ил. – (Серия «Учебники для вузов»).

УДК 658

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ. ERP-СИСТЕМЫ И ИХ ОСОБЕННОСТИ

Г.А. Шангытбаева

*Казахский национальный технический университет им. К.И. Сатпаева,
Алматы, Казахстан*

В статье дается обзор «Облачных» ERP-систем с описанием их достоинств и недостатков. Во введении дается определение ERP-системам и их преимущество, в следующем разделе приводятся примеры «Облачных» ERP-систем, внедрение ERP системы на «облачном» сервере, а также их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: ERP-системы, облачные вычисления.

The article provides an overview of the «cloud» ERP-systems, with a description of their strengths and weaknesses. The introduction defines the ERP-systems and their advantage in the second section provides examples of the «Cloud» ERP-systems, implementation of ERP system in the «cloud» server, as well as their advantages and disadvantages.

Key words: ERP-systems, cloud computing, data protection in the cloud.

Введение. ERP-система (англ. *Enterprise Resource Planning System* – система планирования ресурсов предприятия) – это интегрированная система на базе ИТ для управления внутренними и внешними ресурсами предприятия (значимые физические активы, финансовые, материально-технические и человеческие ресурсы). Цель системы – содействие потокам информации между всеми хозяйственными подразделениями (бизнес-функциями) внутри предприятия и информационная поддержка связей с другими предприятиями. Построенная, как правило, на централизованной базе данных, ERP-система формирует стандартизованное единое информационное пространство предприятия. ERP-система единая информационная система для управления работой всего предприятия, с его разнообразием отделов, со всеми их функциями и характеристиками. Основная черта всех ERP-систем – это общая база данных, которая поддерживает множество функций, используемых различными бизнес единицами. В идеале ERP-система позволяет менеджеру запустить приложение и из одного окна получить информацию о любом аспекте бизнеса, будь то финансы, управление персоналом или сбыт.

Системы управления предприятием – ERP-системы. ERP-система (англ. *Enterprise Resource Planning System* – это система планирования ресурсов предприятия) – корпоративная информационная система (КИС), предназначенная для автоматизации учета и управления. Как

правило, ERP-системы создаются по модульному принципу и в той или иной степени охватывают все ключевые процессы деятельности компании.

ERP-система – это такой комплекс программных средств и управленческих решений, который позволяет в необходимые сроки с максимальной точностью выполнить заказ потребителя, путем правильного планирования, перераспределения и направления всех ресурсов предприятия [1].

Системы класса ERP – это набор интегрированных приложений, позволяющих создать единую среду для автоматизации планирования, учета, контроля и анализа всех основных бизнес-операций предприятия [2].

История возникновения. Предшественницей современных ERP-систем можно считать кипу – узелковую письменность инков. Для передачи экономико-статистических данных кипу использовали двойную запись, а при передаче сведений о производстве тех или иных продуктов труда учитывали не только фактическую, но и наличную и потенциальную производительность труда.

Концепция ERP. Исторически концепция ERP стала развитием более простых концепций MRP (Material Requirement Planning – Планирование материальных потребностей) и MRP II (Manufacturing Resource Planning – Планирование производственных ресурсов). Используемый в ERP-системах программный инструментарий позволяет проводить производственное планирование, моделировать поток заказов и оценивать возможность их реализации в службах и подразделениях предприятия, увязывая его со сбытом.

Функции ERP-систем. В основе ERP-систем находится принцип создания единого хранилища данных, содержащего всю корпоративную бизнес-информацию и обеспечивающего одновременный доступ к ней любого необходимого количества сотрудников предприятия, наделенных соответствующими полномочиями. Изменение данных производится через функции (функциональные возможности) системы. ERP-система состоит из следующих элементов:

- модель управления информационными потоками (ИП) на предприятии;
- аппаратно-техническая база и средства коммуникаций;
- СУБД, системное и обеспечивающее ПО;
- набор программных продуктов, автоматизирующих управление ИП;
- регламент использования и развития программных продуктов;
- IT-департамент и обеспечивающие службы;
- собственно пользователи программных продуктов.

Основные функции ERP систем:

- ведение конструкторских и технологических спецификаций, определяющих состав производимых изделий, а также материальные ресурсы и операции, необходимые для их изготовления;
- формирование планов продаж и производства;
- планирование потребностей в материалах и комплектующих, сроков и объемов поставок для выполнения плана производства продукции;
- управление запасами и закупками: ведение договоров, реализация централизованных закупок, обеспечение учета и оптимизации складских и цеховых запасов;
- планирование производственных мощностей от укрупненного планирования до использования некоторых станков и оборудования;
- оперативное управление финансами, включая составление финансового плана и осуществление контроля его исполнения, финансовый и управленческий учет;
- управления проектами, включая планирование этапов и ресурсов;
- отличие между ERP-системами и системами электронного документооборота (СЭД) в том, что, как правило, в ERP документы не «ведутся», а «проводятся» – уже после того, как они осуществят свой жизненный цикл, то есть будут созданы, обсуждены, проверены, согласованы, утверждены и т. д. А СЭД осуществляет поддержку такого жизненного цикла документов на предприятии [3].

Особенности внедрения. Классические ERP-системы, в отличие от так называемого «коробочного» программного обеспечения, относятся к категории «тяжелых» программных продуктов, требующих достаточно длительной настройки, для того чтобы начать ими пользоваться. Выбор ERP-системы, приобретение и внедрение, как правило, требуют тщательного планирования в рамках длительного проекта с участием партнерской компании – поставщика или консультанта. Поскольку ERP-системы строятся по модульному принципу, заказчик часто (по крайней мере, на ранней стадии таких проектов) приобретает не полный спектр модулей,

а ограниченный их комплект. В ходе внедрения проектная команда, как правило, в течение нескольких месяцев осуществляет настройку поставляемых модулей.

Достоинства. Использование ERP-системы позволяет использовать одну интегрированную программу вместо нескольких разрозненных. Единая система может управлять обработкой, логистикой, дистрибуцией, запасами, доставкой, выставлением счетов-фактур и бухгалтерским учетом.

Реализуемая в ERP-системах система разграничения доступа к информации предназначена (в комплексе с другими мерами информационной безопасности предприятия) для противодействия как внешним угрозам (например, промышленному шпионажу), так и внутренним (например, хищениям). Внедряемые в связке с CRM-системой и системой контроля качества, ERP-системы нацелены на максимальное удовлетворение потребностей компаний в средствах управления бизнесом.

Недостатки. Основные сложности на этапе внедрения ERP-систем возникают по следующим причинам:

- недоверие владельцев компаний высокотехнологичным решениям, в итоге – слабая поддержка проекта с их стороны, что делает осуществление проекта труднореализуемым;
- сопротивление департаментов в предоставлении конфиденциальной информации уменьшает эффективность системы.

Масса проблем, связанных с функционированием ERP, зарождаются из-за недостаточного инвестирования в обучение персонала, а также в связи с недоработанностью политики занесения и поддержки актуальности данных в ERP.

Ограничения.

- небольшие компании не могут позволить себе инвестировать достаточно денег в ERP и адекватно обучить всех сотрудников;
- внедрение является достаточно дорогим;
- система может страдать от проблемы «слабого звена» – эффективность всей системы может быть нарушена одним департаментом или партнером;
- проблема совместимости с прежними системами.

Есть заблуждение, что иногда ERP сложно или невозможно адаптировать под документооборот компании и ее специфические бизнес-процессы. В действительности любому внедрению ERP-системы предшествует этап описания бизнес-процессов компании. По сути ERP-система являет собой виртуальную проекцию компании [4].

Стоит выделить следующие ошибки:

1. При проектировании ERP-системы не учитывается дальнейшая стратегия развития предприятия. Как показывают проведенные анализы, это является основной ошибкой при внедрении ERP-системы. Давайте разберемся, почему так происходит. За последние годы экономика и различные экономические отрасли, в которых работают предприятия, значительно видоизменились и продолжают постоянно изменяться, в таком контексте невозможно настроить информационную систему корректно, так как она не сможет учитывать возможные изменения в деятельности предприятия в будущем. Примером этому может служить то, что предприятия, работающие в нефтегазовой отрасли, вывели все непрофильные активы, а между тем информация о данных активах была важной частью АСУ. Еще один пример: предприятия, работающие в сфере металлургии, почти в два раза сократили число своих работников, тем самым это отразилось на количестве автоматизированных мест, что также невозможно учесть при внедрении ERP-систем. Исходя из всего этого, становится понятно, что нужно каким-то образом усовершенствовать и модернизировать системы планирования ресурсов предприятия, чтобы в дальнейшем возможно было учитывать все изменяющиеся показатели. В противном случае внедрение ERP-систем станет своего рода обузой для правильной и продуктивной деятельности предприятия. Но уже сейчас становится возможным внедрение полнофункциональной ERP-системы на предприятиях, но это длительный процесс и может занимать от 3 до 5 лет. Для того чтобы не повторять в дальнейшем ошибок, следует спроектировать и продумать структуру и масштаб деятельности предприятия минимум на три года вперед. Но здесь опять же при неправильном прогнозировании перспектив деятельности предприятия в будущем, возможны большие потери и расходы, к примеру, на покупку дополнительного оборудования для ERP-систем, что ведет за собой непредвиденные расходы на оплату интернет-трафика. Мало ко-

му покажется приятным, когда спустя определенное время поднимется вопрос о том, чтобы перевести уже существующую ERP-систему на другую платформу.

Другие направления развития бизнеса также должны постоянно учитываться – это и расширение практики мелкосерийного производства, и организация филиалов, и значительное уменьшение резервных запасов, и более строгий контроль сроков поставок. При проведении всех этих мер увеличивается нагрузка производительности ERP-системы, от которой зависит своевременность и оперативность регистрации хозяйственных операций, в противном случае любые данные, собранные с помощью данной системы, окажутся неэффективными.

2. *Проектирование информационных систем «снизу – вверх».* Правильно заложить цели компании и перспективы его дальнейшего успешного развития можно только используя метод проектирования «сверху – вниз». Практика показывает, что создание эффективной информационной управленческой системы стоит дорого, так как практически невозможно учесть весь поток информации появляющийся в компании. Поэтому каждый разработчик при проектировании ERP-системы сталкивается с проблемой перехода от получения полного объема информации к определенному лимиту. Основной задачей при проектировании ERP-системы является выбор основного значимого направления для эффективного принятия управленческих решений. Так как на предприятие ежедневно поступают большие объемы информации различного содержания, проектировщику нужно выбрать из всего этого информационного потока только самую значимую и важную информацию. Естественно, что у каждой компании свои потребности в информационном обеспечении. Поэтому правильное проектирование ERP-системы означает в первую очередь выбор информации, которая является важной для верхних слоев управления, а уже затем проектировщик спускается «вниз». Данный метод рассчитан главным образом на получение первоначально значимой информации, необходимой высшему руководству. Но как показывает практика проектирования ERP-систем, проектировщики, не вдаваясь в подробности важности поступающей информации, вводят в систему очень много ненужной и избыточной информации, тем самым увеличивая стоимость АСУ. В итоге из-за недостаточности и полноты получаемой информации страдает менеджмент компании. А руководство компании получает огромные объемы непроанализированной информации, которая значительно замедляет процесс принятия управленческих решений, этому есть множество примеров. Для того, чтобы предприятие при проектировании и внедрении ERP-системы, которая требует значительных затрат, не получало избыточную и неэффективную информацию, нужно при проектировании ERP-системы учитывать главным образом цели компании и исходя из этого правильно определить вид и характер поступающей на предприятие информации.

3. *Некорректное перепроектирование бизнес-процессов.* Очень часто случается так, что компания, решившая внедрить ERP-систему, решает на такой значимый шаг, как перепроектирование или реинжиниринг всех существующих на предприятии бизнес-процессов и дальнейшее их внедрение, и подчинение требованиям ERP-системы. Или же возможно, что компания будет настаивать на сохранении всех существующих бизнес-процессов при перестройке выбранной ERP-системы, а иногда и на полном ее переписывании. Но эти два варианта внедрения ERP-системы как раз и являются неправильными, которые в дальнейшем негативно скажутся на эффективности деятельности предприятия.

При реинжиниринге всех бизнес-процессов увеличивается риск того, что внедряемая на предприятии ERP-система вообще не будет использоваться. Так как практика реинжиниринга бизнес-процессов показывает, что любые значимые изменения бизнес-процессов очень трудно приживаются и как следствие используются очень редко.

Если мы посмотрим на западные компании, то увидим, что западные ERP-системы разработаны с учетом мирового опыта внедрения данных систем, основанные на опыте построения и оптимизации бизнес-процессов. Исходя из этого, становится очевидно, что этот опыт должен учитываться при совершенствовании системы управления в наших российских компаниях и предприятиях. Но может случиться так, что проектировщики ERP-системы не всегда правильно используют ссылки на западную практику, поскольку отечественные компании работают совершенно в другой экономической среде.

Сохранение всех существующих бизнес-процессов также является неэффективным методом, потому что полученная система вследствие множественных доработок и переработок теряет свою надежность и эффективность. Это сказывается на риске ошибочной обработки вводимой

информации, а от автоматизации выбранной системы также не будет никакой пользы, так как доработанные и переработанные бизнес-процессы будут неэффективными. Предприятие в данном случае будет зависеть от выбранной системы управления и автоматически лишается возможности совершенствовать свою деятельность. На основании этих методов важно найти «золотую» середину между реинжинирингом бизнес-процессов и доработкой существующей системы.

4. *Неверная оценка экономической эффективности внедрения ERP-системы.* Внедрение ERP-системы стоит немалых денег, сюда входит закупка необходимого оборудования, компьютеров, оплата консультационных услуг и т.д. В связи с этим руководителю предприятия предстоит решить основной вопрос об экономической эффективности внедряемой ERP-системы. Перед руководителем стоит задача сопоставления расходов на автоматизацию бизнес-процессов с итоговыми экономическими результатами проекта. Решение данной задачи включает в себя ответы на следующие вопросы: какую информацию в итоге получит менеджер, каких потерь это поможет избежать, каким образом добиться максимального увеличения эффективности используемых ресурсов предприятия. Если не решить хотя бы один из этих вопросов, вполне возможно, что затраты на внедрение ERP-системы не оправдают себя или попросту не окупятся. Для того чтобы избежать возможных неудач, необходимо определять цену включения определенной информации на всех этапах проектирования и внедрения ERP-системы. Но это еще не все. Необходимо решить вопрос экономической эффективности еще при создании прототипа будущей ERP-системы. Наибольшая эффективность от внедрения ERP-системы возможна лишь в том случае, когда на предприятии хорошо выстроена система управления [5].

Заключение. Положительным фактором, влияющим на правильную и эффективную работу внедряемой ERP-системы, является наличие богатой функциональности. Но практика показывает, что нередко случаи того, как внедряемая ERP-система служила на предприятии всего лишь средством, помогающим при подготовке налоговой отчетности или более того, простым калькулятором. Этому может способствовать целый ряд причин, начиная от неправильного выбора консультационной компании, которая помогает предприятию внедрить ERP-систему, до неправильного выбора проектировщиком системы задач и целей. Многие предприятия совершают основную ошибку, руководствуясь принципом «купим сейчас, а дальше видно будет». Поэтому данные предприятия и несут значительные потери средств.

Литература

1. Cox, James F., III, John H. Blackstone, and Michael S. Spencer, eds. APICS Dictionary, 8th ed., Falls Church, VA: APICS – The Educational Society for Resource Management, 1995.
2. URL: <http://www.e-commerce.ru> (дата обращения: 12.01.2014).
3. Гурьев В., Питеркин С. Системы класс ERP для «чайников» // Компьютера. – 2001. – № 11 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.computerra.ru/offline/2001/419/13770/print.html> (дата обращения: 15.01.2014).
4. Бизнес-консоль [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – www.bcons.ru (дата обращения: 15.01.2014).
5. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М.: Олимп-Бизнес, 2004.

Ответственный за выпуск Я.В. Ганич

**РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ
СОЦИАЛЬНЫМИ И ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

Материалы

*Третьей международной научно-практической конференции
студентов, аспирантов и молодых ученых
(13–15 мая 2014 г.)*

Часть I

В авторской редакции
Технический редактор О.А. Лыгина
Верстка, оригинал-макет О.А. Лыгина

Подписано в печать 28.05.2014 г.
Формат 61*86/8. Печать цифровая. Гарнитура Times New Roman
Авт. л. 21,77. Уч.-изд. л. 22,01. Усл. печ. л. 22,09
Тираж 100 экз. Заказ № 162

Издательство
Камчатского государственного технического университета

Отпечатано полиграфическим участком издательства КамчатГТУ
683003, г. Петропавловск-Камчатский, ул. Ключевская, 35