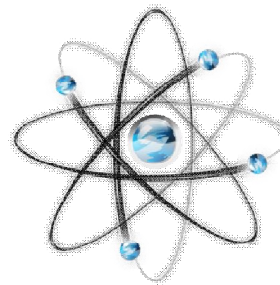


**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЖУРНАЛ
ISSN 2303-9868**

Периодический теоретический и научно-практический журнал.
Выходит 12 раз в год.
Учредитель журнала: ИП Соколова М.В.
Главный редактор: Миллер А.В.
Адрес редакции: 620075, г. Екатеринбург, ул. Красноармейская,
д. 4, корп. А, оф. 17.
Электронная почта: editors@research-journal.org
Сайт: www.research-journal.org



**Meždunarodnyj
naučno-issledovatel'skij
žurnal**

**№ 8 (27) 2014
Часть 2**

Подписано в печать 08.09.2014.
Тираж 900 экз.
Заказ **18675**.
Отпечатано с готового оригинал-макета.
Отпечатано в типографии ООО "Компания ПОЛИГРАФИСТ"
623701, г. Березовский, ул. Театральная, дом № 1, оф. 88.

Сборник по результатам XXX заочной научной конференции Research Journal of International Studies.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Полное или частичное воспроизведение или размножение, каким бы то ни было способом материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения авторов.

Номер свидетельства о регистрации в Федеральной Службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций: **ПИ № ФС 77 – 51217**.

Члены редколлегии:

- Филологические науки:** Растягаев А.В. д-р филол. наук, Сложеникина Ю.В. д-р филол. наук, Штрекер Н.Ю. к.филол.н., Вербицкая О.М. к.филол.н.
- Технические науки:** Пачурин Г.В. д-р техн. наук, проф., Федорова Е.А. д-р техн. наук, проф., Герасимова Л.Г., д-р техн. наук, Курасов В.С., д-р техн. наук, проф., Оськин С.В., д-р техн. наук, проф.
- Педагогические науки:** Лежнева Н.В. д-р пед. наук, Куликовская И.Э. д-р пед. наук, Сайкина Е.Г. д-р пед. наук, Лукьянова М.И. д-р пед. наук.
- Психологические науки:** Мазилев В.А. д-р психол. наук, Розенова М.И., д-р психол. наук, проф., Ивков Н.Н. д-р психол. наук.
- Физико-математические науки:** Шамолин М.В. д-р физ.-мат. наук, Глезер А.М. д-р физ.-мат. наук, Свистунов Ю.А., д-р физ.-мат. наук, проф.
- Географические науки:** Умывакин В.М. д-р геогр. наук, к.техн.н. проф., Брылев В.А. д-р геогр. наук, проф., Огуреева Г.Н., д-р геогр. наук, проф.
- Биологические науки:** Буланый Ю.П. д-р биол. наук, Аникин В.В., д-р биол. наук, проф., Еськов Е.К., д-р биол. наук, проф., Шеуджен А.Х., д-р биол. наук, проф.
- Архитектура:** Янковская Ю.С., д-р архитектуры, проф.
- Ветеринарные науки:** Алиев А.С., д-р ветеринар. наук, проф., Татарникова Н.А., д-р ветеринар. наук, проф.
- Медицинские науки:** Медведев И.Н., д-р мед. наук, д.биол.н., проф., Никольский В.И., д-р мед. наук, проф.
- Исторические науки:** Меерович М.Г. д-р ист. наук, к.архитектуры, проф., Бакулин В.И., д-р ист. наук, проф., Бердинских В.А., д-р ист. наук, Лёвочкина Н.А., к.иси.наук, к.экон.н.
- Культурология:** Куценков П.А., д-р культурологии, к.искусствоведения.
- Искусствоведение:** Куценков П.А., д-р культурологии, к.искусствоведения.
- Философские науки:** Петров М.А., д-р филос. наук, Бессонов А.В., д-р филос. наук, проф.
- Юридические науки:** Грудцына Л.Ю., д-р юрид. наук, проф., Костенко Р.В., д-р юрид. наук, проф., Камышанский В.П., д-р юрид. наук, проф., Мазуренко А.П. д-р юрид. наук, Мещерякова О.М. д-р юрид. наук, Ергашев Е.Р., д-р юрид. наук, проф.
- Сельскохозяйственные науки:** Вахов В.М., д-р с.-х. наук, проф., Раков А.Ю., д-р с.-х. наук, Комлацкий В.И., д-р с.-х. наук, проф., Никитин В.В. д-р с.-х. наук, Наумкин В.П., д-р с.-х. наук, проф.
- Социологические науки:** Замараева З.П., д-р социол. наук, проф., Солодова Г.С., д-р социол. наук, проф., Кораблева Г.Б., д-р социол. наук.
- Химические науки:** Абдиев К.Ж., д-р хим. наук, проф., Мельдешов А. д-р хим. наук.
- Науки о Земле:** Горяинов П.М., д-р геол.-минерал. наук, проф.
- Экономические науки:** Бурда А.Г., д-р экон. наук, проф., Лёвочкина Н.А., д-р экон. наук, к.ист.н., Ламоттке М.Н., к.экон.н.
- Политические науки:** Завершинский К.Ф., д-р полит. наук, проф.
- Фармацевтические науки:** Тринеева О.В. к.фарм.н., Кайшева Н.Ш., д-р фарм. наук, Ерофеева Л.Н., д-р фарм. наук, проф.

Екатеринбург - 2014

Оглавление

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ / ECONOMICS	4
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НИЗКОГО СЕЗОНА ГОСТИНИЦ	4
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКИМИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯМИ КОМПАНИИ	5
ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	7
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ	9
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ В ВОПРОСАХ ПЛАНИРОВАНИЯ, ПОДГОТОВКИ И УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫХ РЕСУРСОВ	10
ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КАЗАХСТАНЕ	12
ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ КАЗАХСТАНА	13
СТРАТЕГИЯ ОЗДОРОВЛЕНИЕ БИЗНЕСА	14
ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА В КАЗАХСТАНЕ	16
КРЕСТЬЯНСКОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ ФОРМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРОСЕКТОРЕ КАЗАХСТАНА	18
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ КОМПАНИИ	19
УСЛОВИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ КАПИТАЛА	21
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНАХ СЕВЕРА РОССИИ: БЮДЖЕТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕР В СВЕТЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ	23
СВОЕВРЕМЕННЫЙ ДИАГНОЗ – КЛЮЧ К УСПЕХУ УПРАВЛЕНИЕМ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ВАШЕЙ КОМПАНИИ	29
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКОВ B2B И B2C:ОСОБЕННОСТИ И РАЗЛИЧИЯ	30
ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ ЦЕННОСТЬ И ПРОЦЕСС ЕЁ СОЗДАНИЯ НА РЫНКЕ B2B	31
EMPIRICAL RESEARCH OF INVESTMENT POTENTIAL DRIVERS FOR ELECTRIC POWER INDUSTRY COMPANIES BY EXAMPLE OF PRICE-TO-BOOK VALUE RATIO	33
МАТЕРИАЛЬНЫЕ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ В СООТВЕТСТВИИ С РСБУ И МСФО	38
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ БАЗИС УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМ ПРОСТРАНСТВОМ РЕГИОНА	39
ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИИ	41
К ВОПРОСУ О МЕТОДЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	42
ВОПРОСЫ МЕСТА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	44
АНАЛИЗ ФОРМ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК	44
АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ	45
ОСНОВЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ	47
«ЗАТРАТЫ», «ИЗДЕРЖКИ», «РАСХОДЫ»: ОПРЕДЕЛЕНИЯ, ОТЛИЧИЯ, ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВОЗНИКНОВЕНИЯ	48
ОБЗОР ОБЩИХ ТЕОРИЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	49
МОТИВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ФИРМЫ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА КОНЕЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ	50
HR-МЕНЕДЖМЕНТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ: ПРОБЛЕМАТИКА, СПЕЦИФИКА, РЕШЕНИЯ	51
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ	52
ФОРМИРОВАНИЕ И РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ И ПОРЯДОК НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И ПБУ»	54
ПЛАНИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА	56
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	57
ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ / JURISPRUDENCE	59
ПРАВОВОЙ РЕЖИМ ПРОГРАММ ДЛЯ ЭВМ КАК ОБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ	59
К ВОПРОСУ О ВЗАИМОСВЯЗИ ГОСУДАРСТВА И МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	62
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ КОНТРОЛЯ ЗА ОБОРОТОМ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	64
О СООТНОШЕНИИ ПОНЯТИЙ «СУЩЕСТВЕННЫЕ» И «НЕОБХОДИМЫЕ» УСЛОВИЯ ДОГОВОРА В РАКУРСЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОБЩИХ ПОЛОЖЕНИЙ ДОГОВОРНОГО ПРАВА	66
ОСОБЕННОСТИ СЕМЕЙНЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ	68
ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ / PEDAGOGY	69
РОЛЬ ДЕЛОВОГО ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА ДЛЯ БУДУЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	69
ДЕМОНСТРАЦИЯ АМПЛИТУДНОЙ МОДУЛЯЦИИ НА УРОКАХ ФИЗИКИ	71
ФОРМИРОВАНИЕ ВНУТРЕННЕ-ПРОЦЕССУАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ У УЧАЩИХСЯ В РАМКАХ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В ОБРАЗОВАНИИ	72
ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ С ДЕЗАДАПТИРОВАННЫМИ ДЕТЬМИ С ЦЕЛЬЮ КОРРЕКЦИИ НЕГАТИВНЫХ ЧЕРТ ХАРАКТЕРА	74
К ВОПРОСУ О ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОЙ ОСНОВЕ ЛЕСОТЕХНИЧЕСКИХ ТЕКСТОВ	75
СОЗНАТЕЛЬНЫЙ ВЫБОР ТОЙ ИЛИ ИНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТВОРЧЕСКОГО ХАРАКТЕРА В ДОПОЛНИТЕЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ ПОМОГАЕТ ПОДРОСТКУ С ОВЗ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ	78
ОБУЧЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОМУ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ СТУДЕНТОВ – БУДУЩИХ ИНЖЕНЕРОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ МОДУЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИИ (НА ПРИМЕРЕ СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА ИНФОРМАТИКИ)	80
ПРОБЛЕМЫ ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ	83
МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ГРУППОВОГО ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ	84

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИССЛЕДОВАНИЙ В СФЕРЕ МУЗЕЙНОЙ ПЕДАГОГИКИ	85
SOME SPECIFIC FEATURES OF ADAPTIVE SWIMMING	87
ПСИХОСОЦИАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ СРЕДСТВАМИ ФИЗКУЛЬТУРНО-РЕАБИЛИТАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ	89
ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ УСПЕШНОСТИ ОБУЧЕНИЯ БАКАЛАВРОВ В ВУЗЕ	90
К ВОПРОСУ О ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	91

Айтүев А. Г.

Магистрант, Международная Академия Бизнеса

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НИЗКОГО СЕЗОНА ГОСТИНИЦ**

Аннотация

В статье рассмотрены инструменты коммуникативного маркетинга, такие, как политика продаж, реклама, продвижение продукта, публичк рилейшнз направлены, как и в других секторах экономики, прежде всего на решение отраслевой проблематики. Взаимозаменяемость и комплиментарность различных инструментов маркетинга позволяют достигать на практике многочисленных оптимальных комбинаций средств коммуникативного маркетинга.

Ключевые слова: маркетинг в отеле, конкурентоспособность

Aytuev A.G.

Magistrate, International Academy of Business

USING THE MARKETING PROGRAM TO IMPROVE COMPETITIVENESS LOW SEASON HOTEL

Abstract

The article examines the communicative tools of marketing, such as policy sales, advertising, product promotion, public relations directed, as in other sectors of the economy, especially in the solution the industry perspective. Interchangeability and komplimentarnost different marketing tools allow to achieve in practice, many of the optimal combinations of communicative means of marketing.

Keywords: marketing in the hotel, competitiveness

Сегмент рынка, на котором также действует определенный пласт гостиниц Астаны - индивидуалы. Важным элементом позиционирования в данном случае явились следующие первоначальные характеристики гостиницы: уютные номера, удобное местоположение, близость к метро.

Достаточно внимательным и серьезным должно быть отношение к корпоративным партнерам. Важно поддерживать имидж гостиницы, которую гости полюбили, ключевыми факторами успеха которой являются безопасность, надежность, чистота и домашний уют.

Перед каждой гостиницей независимо от того, на каком сегменте рынка она находится, стоит задача решения проблемы низкого сезона или, по крайней мере, сглаживание с помощью маркетинговых инструментов разницы по загрузке между высоким и низким сезонами. Привлечение клиента в низкий сезон осуществляется путем предложения комплекса мероприятий на данный период времени. При этом для получения конкурентных преимуществ маркетинговая программа должна учитывать следующие факторы: достоинства и недостатки местоположения гостиницы, специфику гостиницы, уникальность гостиницы (ключевые факторы успеха на рынке), ценовую политику гостиницы (систему скидок), ассортиментную политику гостиницы (разнообразие номеров и набор дополнительных услуг)[1, с. 4].

Местоположение гостиницы изначально является одним из элементов ее позиционирования на рынке. Однако, где бы гостиница ни находилась, надо детально рассмотреть достоинства и недостатки этого местоположения и постараться максимально сгладить недостатки и подчеркнуть достоинства. Например, если гостиница находится не в центре города, то возможна организация сервисного транспорта до центра, если же гостиница находится в центре города, но частично выходит окнами на проезжую часть или оживленную часть города, то надо решать эту проблему через изменение планировки номеров и других помещений гостиницы, которыми пользуется гость, если же гостиница находится в тихом уголке в центре Астаны, то это как достоинство, так и недостаток в плане безопасности для действующих и потенциальных клиентов, которую можно решить путем ярких огней и возможно широкого прохода до гостиницы. Также желательно, чтобы здание, в котором располагается гостиница, не выбивалось из общей картины района, в котором находится, иметь схожий с ним возможно исторический стиль.

Специфика гостиницы заключается в сегменте рынка, на котором она находится, в занимаемой ею «нише» на этом сегменте, в особенностях работы с индивидуальными и корпоративными клиентами, во вместимости гостиницы, в поставленных на определенный период времени задачах, в миссии и целях деятельности гостиничного предприятия. Так для отеля она может быть следующей.

«Специфика, как и во всем мире, - индивидуальное отношение к клиенту. В отеле сложнее держать уровень обслуживания, поскольку клиенты более взыскательны, требуют к себе пристального внимания просто потому, что чувствуют себя в нем как дома, хотят комфорта, уюта и развернутого ассортимента услуг. Специфика отелей во всем мире одинакова - малому количеству гостей требуется больше внимания. Также она подразумевает постоянный контингент - в основном здесь останавливаются одни и те же клиенты. А такому гостю гораздо проще наблюдать за работой персонала, за качеством услуг. В крупных отелях, где и поток клиентов значительнее и численность персонала выше, гостю сложнее почувствовать нюансы обслуживания.

Безусловный плюс отеля - в нем гораздо легче создать домашнюю атмосферу, ауру уюта. Этим и привлекается гость: легче запомнить его пожелания, пристрастия, привычки» [2, с. 7].

Уникальность гостиницы заключается в сочетании ее местоположения, специфики работы на рынке гостиничных услуг, ключевых факторах успеха, которые определяются в начале работы предприятия и позиционируются на рынке, а также появляются в процессе жизнедеятельности гостиницы для создания конкурентных преимуществ, ценовой политики гостиницы со своей системой скидок, набора дополнительных услуг и самой ассортиментной политики гостиничного предприятия.

Ключевыми факторами успеха гостиницы могут быть ее достоинства, выявленные в результате SWOT-анализа. Например, сочетание цены и качества, индивидуальный подход к клиенту, VIP обслуживание для постоянных клиентов, безопасность жизни, здоровья и имущества гостей, организация мероприятий для клиентов с деловыми целями поездки, уютная и умиротворяющая обстановка внутри гостиницы, квалифицированный и постоянно совершенствующийся персонал, четкая взаимосвязь между отделами гостиницы, быстрое получение необходимой информации не выходя из гостиницы и т.д.[3, с. 32].

Ценовая политика гостиницы определяется целями и задачами на будущий год, а также категорией гостиницы в сочетании с реагированием на действия конкурентов. Ведь конкурентным преимуществом может являться и быстро поступающая информация о деятельности конкурентов. Вот один из примеров ценовой политики:

«В основном работа ведется с компаниями напрямую, но также есть партнеры - агенты, которые направляют в отель небольшие группы и индивидуальных туристов, но надо стараться расширить договорные отношения. Действует также гибкая ценовая политика. Есть клуб, в котором действуют три вида карт - классическая, серебряная и золотая. Данные карты выдаются в зависимости от накопления на личном счету клиента. Карту можно получить как в ресторане, так и в отеле. Кроме клубной карты есть и корпоративные тарифы, зависящие от количества ночей, которые предоставляет та или иная компания. Регулярным клиентам можно предоставить скидки, подарить подарки. На праздники предусмотрены специальные тарифы и пакеты» [4, с. 14].

Разработка программы выходного дня для каждой гостиницы носит различный характер. Это напрямую зависит от достоинств и недостатков предприятия, а также от того комплекса задач, которое оно перед собой ставит по достижению определенных результатов по сглаживанию разницы между загрузкой в низкой и высокой сезоны.

Конкурентным преимуществом и является в данном случае позиционирование на рынке гостиничных услуг своих достоинств, т.е. ключевых факторов успеха и сглаживание недостатков через организацию скидок и дополнительных услуг. Так, для отелей КФУ будут индивидуальный подход к клиенту, создание атмосферы уюта и комфорта, наличие постоянных клиентов гостиницы, высокое качество обслуживания, близость от центра для гостиниц в центре города и экологически чистый район и самобытность гостиницы для удаленных от центра гостиниц; для гостиниц класса «люкс» – это свой перечень стандартов, высокие требования к персоналу и к качеству обслуживания, взаимосвязь между отделами и процесс оказания услуги просчитаны до мелочей, это большой западный опыт по обслуживанию клиентов, это глубокие знания в области психологии, это гибкая несмотря на уровень стоимости услуг ценовая политика; для бизнес-отелей – это полная ориентация на бизнес-туристов, высокий уровень и скорость обслуживания, постоянное реагирование на малейшие изменения на рынке делового туризма, полный спектр услуг для ведения бизнеса и организации встреч не выходя из здания гостиницы, это четкая взаимосвязь между отделами и гибкая система скидок; для большой гостиницы в центре Астаны – это близость Ак-Орды и других объектов, огромный опыт работы с иностранными клиентами, ценовая политика, ориентированная на большой поток клиентов, широкий спектр как платных, так и бесплатных дополнительных услуг, это история и уникальность самого здания, в котором располагается гостиница; для отеля рассчитанного на индивидуальных – это высокая работоспособность сотрудников, это четкая связь между отделами, это постоянно совершенствующаяся работа с корпоративными клиентами, это ориентация всех служб гостиницы на привлечение новых клиентов, пользующихся только дополнительными услугами на территории гостиницы, это оптимальное для данного сегмента рынка сочетание цены и качества, это четкая структура управления с распределением ответственности и обязанностей, это возможность освоения новых рынков, это четкое распределение по территории гостиницы необходимых помещений для успешного их функционирования.

Далее у гостиничного предприятия после выделения КФУ возникает необходимость довести эту информацию до действующих и потенциальных клиентов. Разработка коммуникативного комплекса – прямая обязанность отдела маркетинга, который должен учесть и достоинства и недостатки гостиницы. Каждый отель имеет свои цели, задачи, свою миссию, свой сегмент рынка, на котором он находится, свой набор основных и дополнительных услуг, от удачного позиционирования которого и зависит загрузка гостиницы и ее доход. Задача отдела маркетинга таким образом состоит в определении способов доставки данной информации на рынок гостиничных услуг. Основными составляющими маркетинга в данном случае являются реклама, продвижение, связи с общественностью, персональные продажи, ценовая политика, ассортиментная политика, результаты маркетинговых исследований.

По инструментам коммуникативного маркетинга мероприятия, проводимые гостиницей для реализации программы выходного дня для низкого сезона будут следующие.

В области рекламы это направленная реклама в каталогах и реклама в специализированных изданиях. Направленная реклама в каталогах должна быть направлена на те категории клиентов, для которых разработана программа выходного дня, учитывая их пристрастия и тенденция современного рынка. Реклама в специализированных изданиях должна быть составлена таким образом, чтобы заинтересовать прежде всего их читателей, коими являются сотрудники турфирм, занимающихся внутренним туризмом и других посреднических организаций[5].

Для элемента продвижения следует избрать проведение следующих мероприятий: разработка буклетов с программой выходного дня и специальных программ для молодежи, а также корпоративных мероприятий для организаций, возможно, для элитных учебных заведений и т.п.

Такой компонент коммуникативного маркетинга, как связи с общественностью не потребует больших затрат, но очень важен для создания благоприятного имиджа гостиницы. Это могут быть статьи в журналах о проведении различных мероприятий в отеле с ненавязчивой рекламой широкого набора услуг гостиницы и высокого уровня подготовки персонала отеля. Также это и создание обзорного стенда на территории гостиницы в доступном для гостей месте с историей отеля, его особенностями и кратким описанием характера и внешних и внутренних данных основных сотрудников гостиницы. Надо отметить, что информация должна быть исключительно положительной, недвусмысленной и в то же время ненавязчивой.

Для персональных продаж как основного и наиболее направленного элемента коммуникативного комплекса маркетинговых мероприятий гостиницы характерны следующие составляющие. Рост качества обслуживания и предлагаемых услуг для увеличения постоянных клиентов подразумевает, что хорошее обслуживание одного клиента и создание у него благоприятного впечатления о гостинице позволит, используя элемент рекламы из уст в уста, привлечь новых гостей без каких-либо материальных затрат, т.е. одна лишняя улыбка и лишнее участие в решении проблем клиента может в дальнейшем служить лучшей рекомендацией для гостиницы. Здесь очень важна психологическая составляющая работы в отеле, которая должна передаваться от старших и более опытных сотрудников к новым и менее опытным.

Литература

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. М.: ЮРИСТЪ 2013.
2. Азар В.И. Экономика туристского рынка. - М., 2012.
3. Айзенберг М.Н. Менеджмент рекламы. М.: Интел Тех, 2009.
4. Академия рынка: Маркетинг Пер. с франц. М.: Экономика 2009.
5. Алексунин В.А. Международный маркетинг. М.: Издательский Дом «Дашков и Ко», 2010

Алшинбаев Е. К.

Магистрант, Международная Академия Бизнеса

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКИМИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯМИ КОМПАНИИ

Аннотация

В статье рассмотрены методологические подходы к управлению стратегическими преобразованиями компании. В постоянно изменяющихся условиях ведения хозяйственной деятельности требуется эффективный подход в управлении стратегическими преобразованиями в компании, что стало одной из самых острых и актуальных проблем менеджмента.

Ключевые слова: стратегия, преобразования в компании

Alshinbayev E. K.

Magistrate, International Academy of Business

METHODOLOGICAL APPROACHES FOR MANAGING STRATEGIC TRANSFORMATION OF THE COMPANY

Abstract

The article describes the methodological approaches to the management of the strategic transformation of the company. In the ever-changing conditions of economic activity requires an effective approach in the management of the strategic transformation of the company, which was one of the most pressing and urgent problems of management.

Keywords: strategy, changes in the company

Методология управления преобразованиями компании может быть проанализирована с использованием системного, функционально-стоимостного анализа, реструктуризации, реинжиниринга, интеграционного подхода, стратегического анализа, бенчмаркинга, сценарного, поведенческого подхода (Рисунок 1).



Рис. 1. Основные подходы к разработке методологии преобразований с целью развития компаний

Рассмотрим показанные в рисунке 1 подходы. Системный подход. Методология организационного проектирования.

Методология организационного проектирования базируется на системном подходе, который предполагает разделение системы на совокупность взаимосвязанных элементов, анализ и совершенствование каждого элемента в отдельности, а затем соединение усовершенствованных элементов, решая задачу сохранения целостности и единства системы. Главной целью организационного проектирования является обеспечение максимального сближения локальных целей и задач подразделений с целями и задачами организации в целом. Методология данного подхода разработана многими авторами: Кибановым А.Я.[1]. Мишиным В.М.[2], Мильнером Б.З.[3] и др. Но наиболее полно изложена коллективом авторов Государственного университета управления в работе «Организация управления в машиностроительной промышленности» под редакцией профессора Румянцев В.С.,[4] на основе которой составлена концептуальная схема оргпроектирования.

Основные положения методологии оргпроектирования сводятся к следующему.

Все элементы управляющей системы взаимосвязаны между собой и связаны с элементами производственной системы, поэтому изменение состояния какого-либо одного элемента повлечет за собой изменение других элементов производства и управления. Поэтому при совершенствовании организаций необходимо установить направления и степень влияния изменения одних характеристик элементов на характеристики других и на результирующие показатели предприятия в целом.

Проектируется взаимосвязь элементов внутри организации и взаимосвязь элементов с внешней средой и с системами более высокого уровня, в которую может входить данная система, например, в рамках интеграции.

Качество оргпроектирования будет зависеть от используемых методов анализа и проектирования, арсенал которых в настоящее время достаточно велик и сведен Мильнером Б. З. к четырем обобщенным группам: аналогий, экспертно-аналитические, структуризации целей, организационного моделирования [3].

Функциональный подход. Методология функционально-стоимостного анализа (ФСА). В основе методологии ФСА лежит подход анализа стоимости (value analysis), исследование отношения результата (дохода, прибыли) к затратам. Автор этой методологии Лоуренс Д. Майлс назвал ее стоимостным анализом. Данная методология нашла использование в зарубежной и отечественной практике управления и развита рядом авторов, такими, как: Влчек Р. [5]; Моисеевой Н.К., Анискиным Ю.Щ. [6], Кибановым А.Я.[7].

Основой методологии ФСА служит функциональный подход, представляющий собой методологический инструмент обновления организации путем либо ее совершенствования, либо новой разработки. Цель ФСА состоит в достижении оптимальной степени полезности (функциональности) изделий (процесса) при низких затратах, в частности отношении достигнутой пользы к затратам, необходимым для достижения этой пользы. В самом ФСА как аналитическо-познавательном процессе заключается важный творческий элемент, так как устраняются традиционные стереотипы мышления о способах решения проблем.

Становится очевидным, что методология ФСА может быть использована руководителями в качестве целенаправленного процесса управления инновационной активностью предприятия, так как позволяет выделить объекты инновационной деятельности, составить планы обновления ассортимента продукции, модернизации изделий, провести организационные преобразования. В качестве объекта ФСА могут быть как элементы производственной системы, так и элементы управляющей системы, так и вся организация в целом. При этом проведение ФСА требует активного: творческого мышления, независимости суждений и высокой квалификации специалистов, использующих данную методологию.

Комплексный подход. Методология реструктуризации. Реструктуризацию рассматривают как средство реформирования организации. В работе Мазура И.И. и Шапиро В.Д. [7] реструктуризация определяется как процесс комплексного изменения методов функционирования организации. В качестве организационных инструментов авторы предлагают использовать базисные организационные элементы и интегральные организационные концепции.

Интеграционный подход. Методология проведения трансформаций.

Под трансформацией организации понимается организационно-экономическое преобразование, при котором меняется состав юридических лиц, участвующих в преобразовании [24]. Виды трансформаций включают следующие изменения: слияние,

присоединение, разделение, выделение, преобразование. Исследователи в этой области добавляют к этим процессам создание, объединение, рекомбинацию и ликвидацию организации.

Концептуальные положения методологии проведения трансформаций на основе исследований Иванова Ю.В. [8].

Стратегический подход. Методология формирования стратегии, как перспективы развития организации.

Цель формирования стратегии указать организации единое направление развития в существующих условиях. Наличие многочисленных определений стратегии, например, ловкий прием, особый маневр с целью перехитрить соперника, способ реализации долгосрочной цели (миссии), принцип поведения, следование некоей модели поведения, план, предварительное прогнозирование, позиция, перспектива, набор правил и приемов и другие, существование множества публикаций на данную тему указывают на актуальность использования стратегического подхода в управлении развитием социально-экономической системы. Минцбергом Г., Альстрэндом Б., Лэмпелом Д. проанализированы в работе [9] концептуальные схемы различных методов формирования стратегии организации.

Рассмотрим поведенческий подход. Методология концепции организационного развития.

Организационное развитие представляет собой долгосрочные программы по совершенствованию процессов организационного обновления и принятию решений, в частности, посредством более эффективного управления организационной культурой, основанного на сотрудничестве, - с особым акцентом на культуре формальных рабочих команд - с помощью агента или катализатора изменений и с использованием теорий и методов прикладных наук о поведении, включая исследование действием.

Концепция развития организации основана на теоретических посылах Маслоу А., Гёрцберга Ф., Макгрегора Д., Лайкерта Р., Арджириса К. и других ученых, исследующих организационное поведение. В частности, О'Шонесси Дж. [10, с. 289] указывает, что исходная предпосылка концепции развития организации состоит в том, что окружающая среда становится все сложнее и скорость изменений возрастает. Вследствие этого развивающейся организации присущи следующие особенности:

- она приспосабливается к новым целям, как этого требуют быстрые изменения условий окружения;
- ее члены осуществляют сотрудничество и управляют изменениями, предотвращая их разрушительное воздействие на организацию;

- это организация, в которой есть благоприятные возможности для роста и самоусовершенствования (самоактуализации) ее членов; для нее характерно свободное общение (открытые коммуникации) и высокое взаимное доверие сотрудников, поэтому противоречия разрешаются конструктивно;

- это организация, в которой участие каждого уровня в постановке целей и принятии решений является правилом, так что работники ощущают свою вовлеченность в планирование и управление изменениями.

Данный подход в рамках программ организационного развития способствует росту эффективности, повышению качества принимаемых решений и увеличению адаптивности к будущим изменениям. Этот подход, как указывается в работе [11] дает возможность гуманизации и способствует росту осведомленности работников, их участию в управлении и влиянию на развитие организации. Его главная цель состоит в интеграции индивидуальных и организационных идей.

Рассмотрим радикальный подход. Методология реинжиниринга. Методология реинжиниринга основана на поиске и внедрении радикальных изменений в бизнес-процессы для достижения качественно иного, более высокого уровня показателей деятельности организации. Идея реинжиниринга состоит в проведении революции изнутри, вместо того, чтобы улучшать и совершенствовать.

Основной элемент реинжиниринга состоит в анализе деятельности имеющихся функциональных подразделений и подход с междисциплинарной точки зрения с помощью кроссфункциональных команд. В качестве отправной точки рассматривается вопрос о том, как покупатели хотели бы работать с организацией, а не как организация желает взаимодействовать с клиентами [28, с. 139].

Реинжиниринг, по мнению многих авторов, является дорогостоящим предприятием, наиболее уместным в ситуациях, когда от среды или конкурентов исходит угроза, а незначительные улучшения в прежнем способе работы не могут гарантировать результата. Отсутствие кардинальных изменений в деятельности организации могут привести ее к краху.

Подход контрольных сравнений. Методология бенчмаркинга. Контрольные сравнения (бенчмаркинг) предполагают сопоставление результативности составляющих бизнеса организации с другими организациями в конкурентной среде. Его цель, как указывается в работе по стратегическому управлению, состоит в генерировании предложений по улучшению деятельности, а также разработка внутрикорпоративных стандартов по сравнению с конкурентами.

Сценарный подход. Методология разработки сценария развития организации. Анализ развития организаций дает основание сделать вывод, что одни организации предвидят изменения, другие реагируют на них, третьи игнорируют. Первые будут процветать, вторые - бороться за выживание, третьи не выживут. Предвидеть изменения - это ключ к выживанию. Но успех ждет тех, кто создает изменения (Kennedy).

Таким образом, рассмотренные подходы к разработке методологии управления развитием и стратегическими преобразованиями являются разными взглядами на успешное функционирование компании в современных условиях хозяйствования. Несмотря на их отличия в отношении познания аспектов организации, бесполезным нельзя считать ни один. Недостатки и несовершенства свойственны любому подходу. Важно посредством единства цели объединить различные подходы, они должны скорее дополнять и поддерживать друг друга, а не отрицать.

Литература

1. Кибанов А. Я. Комплексное проектирование систем управления в машиностроении. -М.: МИУ, 1987. - 523 с.
2. Мишин В. М. Исследование систем управления: учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 477 с.
3. Мильнер Б. З. Теория организации: учебник. - М. ИНФРА-М, 2003. - 443 с.
4. Организация управления в машиностроительной промышленности: учебное пособие / Под ред. В. С. Румянцев. - М.: МИУ, 2011. - 394 с.
5. Влчек Р. Функционально-стоимостной анализ в управлении / Сокр. пер. с чеш. -М.: Экономика, 1986. - 232 с.
6. Моисеева Н. К., Анискин Ю. Щ. Конкурентоспособность, маркетинг, обновление. Том 2. -М.: Внешторгиздат. 1993. - 443 с.
7. Мазур И. И., Шапиро В. Д. и др. Реструктуризация предприятий и компаний: учебное пособие / Под ред. И. И. Мазура. - М.: Экономика, 2011. - 198 с.
8. Иванов Ю. В. Слияние, поглощения и разделение компаний: стратегии и тактика трансформации бизнеса. - М.: Альпина Паблишер. 2011.
9. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий / Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2013. - 323 с.
10. О'Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой / Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1979. - 633 с.
11. Аакер Д. А. Стратегическое рыночное управление / Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2012. - 372 с.

Ахметов Т. С.

Магистрант, Алматы Менеджмент Университет

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Исследование посвящено рассмотрению факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия. Даются обоснованные доводы о необходимости создания модели управления конкурентоспособностью организации

Research is devoted to the consideration of the factors determining the competitiveness of an enterprise. Reasonable given the need for a model of competitiveness management organization

Keywords: competitive, factors of competitiveness, methods

Среди наиболее важных трендов, отражающих процессы становления рыночных взаимоотношений и глобализации экономики, следует выделить усиление конкурентной борьбы компаний. Формирование экономики Казахстана находится под сильным воздействием глобализации мировой экономики.

Для многих развивающихся стран, процесс глобализации, как правило, отражается в ухудшение конкурентных позиций отечественных производителей на мировых рынках, и даже в ослабление позиций компаний на собственном национальном рынке. Такая ситуация, подталкивает к глубокому переосмыслению понятия «конкурентоспособность».

Конкуренция (от лат. *Concurrentia* - сталкиваться) – это состязание между участниками рынка, например, между продавцами / производителями товаров и услуг. Также это понятие применимо к борьбе между любыми экономическими, рыночными субъектами: за рынки сбыта товаров, за покупателей, за потребительское внимание. Конечная цель - увеличение доходов, рост прибыли, узнаваемости и т.д. Конкуренция с одной стороны

- цивилизованная форма борьбы за существование, с другой стороны – эффективный рыночный способ отбора наиболее сильных экономических субъектов. Обобщая можно сказать, что конкуренция это - процесс взаимодействия и борьбы между компаниями - игроками рынка для создания наилучших условий сбыта своих товаров и услуг, с целью удовлетворения потребностей потребителей рынка. [1]

Конкурентоспособность компаний, производителей товаров и услуг, организаций различных форм деятельности, в общем, её проявления, оценивается через их способность конкурировать, предоставляя на те же рынки аналогичные товары и услуги. Для конкурентной борьбы за доминированием на рынках, и привлечение покупателей, фирмы используют различные способы продвижения своих товаров и услуг (реклама и рекламные акции, ценовое давление, снижение издержек производства, улучшение / расширение потребительских характеристик продукции, дополнительный сервис и услуги, гарантия, и т.д.) [2].

Многие экономисты и эксперты в области управления отмечают что, как всякий творческий процесс, управление конкурентоспособностью не поддается строгому регламентированию. Организации и компании применяет, как правило, собственную технологию управления, выбирая и сочетая способы управления, и применяя их в соответствии с возникающими задачами. В то же время существуют определённые виды и способы управления конкурентоспособностью, широко применяемые в управлении любой организацией [1].

На настоящем этапе экономического развития Казахстана и становления рыночных взаимоотношений, один лишь факт производства конкурентоспособной продукции (товаров и услуг) не может служить единственным и определяющим фактором конкурентоспособности организации. Так как, при неизменных качественных характеристиках продукции, работ и услуг компании уровень его конкурентоспособности может варьироваться в широких пределах, в ответ на различные факторы, определяемые конкурентной средой.

Уровень конкурентоспособности казахстанских компании, и производимой ими продукции, как на отечественном, так и на мировом рынке невозможно представить без технологической модернизации производства, а также без использования современных и эффективных способов организации производственных процессов. Также следует учитывать обострившуюся в последние годы актуальность обеспечения безопасности производства и его экологичности.

Следует отметить, что эффективность подобных изменений в компании, таких как внедрение новых технологий, прогрессивные организационно-экономические преобразования, напрямую зависит от соразмерной и адекватной подпиткой людскими ресурсами. Люди являют собой конкурентный ресурс, требующий развития наряду с другими ресурсами для достижения стратегических целей компании.

Общемировая практика показывает, что на конкурентоспособность предприятия влияет способность обеспечить себя квалифицированными человеческими ресурсами. А также такие факторы, как уровень мотивации персонала, организационная структура, уровень конкурентоспособности самих работников, что даст возможность более эффективно использовать их трудовой потенциал. В этом аспекте можно сказать, что управление конкурентоспособностью - это контролируемое воздействие человека на объекты и процессы в организации, а также на участие в них людей, осуществляемое с целью придания определённой направленности хозяйственной деятельности предприятия и получения желаемых результатов. [3]

Управление конкурентоспособностью может осуществляться через технологическую составляющую управления, а также его компоненты, являющие в совокупности процесс управления. И существуют определённые виды, формы и функции управления конкурентоспособностью, широко применяемые в управлении любым хозяйственным объектом [1].

Однако для повышения уровня конкурентоспособности организации, менеджменту компании недостаточно ограничиться обновлением технологической составляющей, такой как модернизация производства. Прежде всего, необходимо определиться с целями подобных мероприятий, сопоставив их со стратегическими целями организации.

Казахстанским предприятиям на, наш взгляд, следует основной фокус деятельности, направить на развитие сильных сторон и тех, что выгодно отличают предприятие от конкурентов. Многие ведущие мировые компании формализовали свои ключевые преимущества в виде лозунгов и правил, которым должны следовать все работники. Такую практику – выделения своих сильных конкурентных сторон компании их усиление и декларирование мы бы рекомендовали нашим отечественным предприятиям.

Подводя итоги нашего исследования, следует отметить, что актуальность вопроса повышения и управления конкурентоспособностью для казахстанских компаний как никогда важна в новых экономических реалиях. И те отечественные предприятия - производители товаров и услуг, что смогут эффективно управлять своей конкурентоспособностью смогут эффективно развиваться на внутреннем и внешних рынках.

Литература

1. Левшина О. Н. Современные методы обеспечения конкурентоспособности в предпринимательстве // Юриспруденция, 2011, 171 с.
2. Овчинников В.В. Глобальная конкуренция в эпоху многоукладной экономики // Институт экономических стратегий. Международная Академия исследований будущего, 2011, 153 с.
3. Карпов А. Л. Конкурентоспособность: тактика и стратегия промышленного предприятия. Монография // ОмГУ, 2009.

В настоящей статье произведён обзор путей повышения конкурентоспособности предприятия. Проведена оценка факторов влияющих на конкурентоспособность современных организаций. А также даны рекомендации по наиболее приоритетным направлениям деятельности компании для повышения своей конкурентоспособности.

Ключевые слова: предприятие, организация, конкурентоспособность, инновации в производстве

Ahmetov T. S.

Magistrate, Almaty Management University

WAYS TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Abstract

In this paper, an overview promoted ways to improve the competitiveness of enterprises. An assessment of factors affecting the competitiveness of today's organizations. As well as recommendations on high-priority areas of the company to improve its competitiveness.

Keywords: enterprise, organization, competitiveness, innovation in manufacturing

Управленческая наука отмечает, что для конкурентного положения компании на рынке очень важна скорость реагирования на изменения внешней и внутренней среды компании и адекватность таких изменений. Несомненно, что конкурентоспособность зачастую отражает экономическую эффективность деятельности компании. И проблемы с конкурентоспособностью у многих организаций заключаются в отсутствии стратегического планирования, и целеполагания, а также критериев оценки эффективности деятельности предприятия.

Не уделяя должного внимания вопросам стратегического планирования, концентрируюсь на текущей оперативной деятельности такие организации, как правило, становятся неконкурентоспособными. У них отсутствует информация о конкурентной позиции компании на рынке, о распределение долей и ниш рынка между конкурентами и о тенденциях рынка в целом.

По мнению экономистов, конкурентное положение предприятия на рынке обуславливается сочетанием нескольких факторов конкурентоспособности. Имея лишь один фактор конкурентное преимущества (ценовой, финансовый, логистический, имидж и имя и т.д.) невозможно говорить об устойчивом конкурентном положении. Также аналитики и эксперты отмечают, что существенное повышение конкурентоспособности организации не достижимо в краткосрочный период [1].

Эффективность производства является одним из значимых факторов конкурентоспособности. Под эффективностью производства понимают показатель соотносящий объёмам результатов производства (продукция, услуги) к уровню затрат и издержек. Соответственно эффективное производство – залог доходности предприятия. На сегодняшний день организации стремятся к повышению эффективности производства, внедряя новые технологии и способы производства, дизайн работ, внедряя автоматизацию и современные системы учёта. [2]

Следует различать реальную и потенциальную эффективность производства. Реальная производительность организации определяется уровнем управления и уровнем организации самого производства. Потенциальная эффективность зависит от факторов внешней среды и, как правило, от общего уровня развития экономики страны. Следует отметить важность информированности менеджмента компании о наличии новых технологий: резерв эффективности производства определяется уровнем информированности организации о наличии на рынке новых способов производства, дизайна работ, систем автоматизацию и т.д.

Концентрация производства и возможность уменьшать издержки на единицу продукции используя эффект масштаба тоже можно отнести к эффективности производства. [2]

Совершенствование структуры (ассортимента, товарного ряда, перечня услуг) выпускаемой продукции. Её регулярное обновление, улучшение, а также диверсификация используемых в производстве ресурсов. Все это в совокупности своей образует ещё один фактор конкурентоспособности компании.

Какие мероприятия должны проводить предприятия для увеличения своей конкурентоспособности? Существуют целые программы повышения конкурентоспособности, как правило, они нацелены на решение определённого круга задач и проблем:

- увеличение производительности производства, более эффективно используя имеющихся ресурсы, достигается за счёт редизайна технологических и производственных процессов;
- увеличение инновационной составляющей производства, когда рост производительности заключается в создании управленческих и организационных и финансовых предпосылок для запуска в производство новых технологий и обеспечения стабильного роста производительности.

Инновации в производстве и сопровождающие этот процесс организационные, технологические и управленческие трансформации организации – таков вектор развития современных компаний в конкурентном мире. В связи с этим необходимо отметить, что уменьшается издержки и на макроуровне, так как инновационное развитие компаний создаёт такую структуру производства нового порядка. При котором темпы роста валового национального дохода в совокупном общественном продукте превышали бы роста потребления материальных ресурсов.

Экономное отношение к производственным ресурсам и снижение затрат можно считать основным направлением деятельности современного менеджмента компаний в борьбе за повышение эффективности производства и повышения конкурентоспособности. Экономия потребления сырья в структуре производства ведёт к снижению материалоёмкости продукции. Аналитики и исследователи отмечают, что снижение затрат прошлого труда на один пункт по своему абсолютному значению в 5-6 раз превосходит соответствующую экономию живого труда.

Сильным трендом нового столетия является внедрение технологий бережливого и «зелёного» производства. При которой расход сырья, материалов энергии и топлива снижается при использовании малоотходной и безотходной технологии. Большое значение придаётся поискам наиболее полного использования вторичных материальных ресурсов.

Комплекс мероприятий, описывающий стратегические цели компании на рынке, способы их достижения и планы принято считать стратегией компании. Принятие решения менеджментом компаний о применении и внедрении конкурентных стратегий для своего развития, может основываться на модели М. Портера. Например, компании с небольшой долей на рынке следует придерживаться концентрированной стратегию, предусматривающую сосредоточение своих усилий на одной конкретной конкурентной нише, даже в том случае, если её доля на рынке весьма невелика. Компаниям, уже завоевавшие большую либо доминирующую долю на рынке, может опираться на стратегию преимущества по общим издержкам (лидер по издержкам) или, например, стратегию фокусирования. [3]

При оценке конкурентоспособности предприятий необходимо обеспечить максимальную достоверность измеряемых результатов. Выбранная методика оценки должна обеспечивать сбора информации, отвечающей таким критериям как:

1. Эффективность. Способ сбора должен происходить по возможности с минимальными затратами ресурсов. Следует избегать ресурсоёмкие способы.
2. Актуальность. Информация должна быть достаточно свежей и отражать текущее состояние дел.

3. Объективность. Следует выбрать способы сбора объективной и точно и правдивой информации. При необходимости имеет смысл рассмотреть привлечение внешних ресурсов.

4. Достаточность и полнота. Информация должна быть в необходимом и достаточном для полноценного анализа объёме.

Анализ состояния системы конкурентных преимуществ предприятий позволяет оценить имеющиеся резервы для повышения их конкурентоспособности. По нашему мнению, современным компаниям необходимо сфокусировать своё внимание на функциональных и системных инновациях. Это могут быть апробация новых организационных форм и подходов к ведению бизнеса, внедрение новых технологий, систем управления качеством, таких Система менеджмента качества (СМК) и эффективностью операционной деятельности. Нам видится целесообразным использования методов управления реализацией стратегического планирования, таких как на Системе сбалансированных показателей (ССП).

Литература

1. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р. А. Фатхутдинов. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Эксмо, 2005. - 544 с.
2. Бабенко Д. Н. Обеспечение устойчивого функционирования предприятия на основе управления его конкурентоспособностью: автореф. дис. канд. эконом. наук / Д. Н. Бабенко. - Краснодар, 2004. - 25 с.
3. Портер М. Международная конкуренция. - М.: ИДМ, 2010.

Березин С.

Магистрант, Международная Академия Бизнеса

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ В ВОПРОСАХ ПЛАНИРОВАНИЯ, ПОДГОТОВКИ И УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация

Медицинские кадры являются наиболее значимой частью ресурсов здравоохранения и, в конечном итоге, обеспечивают результативность и эффективность деятельности отрасли, поэтому важнейшим условием совершенствования системы охраны здоровья населения и повышения качества медицинского обслуживания является научно обоснованное решение вопросов и проблем медицинских кадров.

Ключевые слова: медицинские кадры, менеджмент в здравоохранении

Berezin S.

Magistrate, International Academy of Business

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN THE PLANNING, PREPARATION AND MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES

Abstract

Medical personnel are the most important part of health care resources and, ultimately, ensure the effectiveness and efficiency of the industry, so essential to improving the health care system and improve the quality of health care is a science-based issues and problems of medical personnel.

Keywords: medical personnel, management in health care

Отличительной особенностью медицинских кадров как одной из разновидностей ресурсов в организационной системе отрасли является их высокая стоимость, что связано с затратами на профессиональную подготовку и оплату труда. По данным ВОЗ до 60 - 80% бюджетов службы здравоохранения расходуется на персонал. В последние годы в большинстве стран отмечалось заметное замедление, а иногда и спад темпов экономического роста. Парадоксален тот факт, что в то время, как правительства вынуждены сокращать расходы, на них оказывается давление с целью заставить их расширить службы здравоохранения и сделать их более доступными в географическом и финансовом отношениях. Во многих странах службы здравоохранения растут быстрее, чем экономика, а расходы на медицинское обслуживание начинают съедать все большую долю общенационального продукта. Указанные интересы можно примирить только за счет улучшения результатов деятельности служб здравоохранения и естественно, что внимание обращается на наиболее дорогостоящий его компонент, а именно - персонал. Основные международные организации, ведущие страны мира приступили к определению стратегии кадровой политики здравоохранения в XXI веке. Правительства стран стараются регулировать, определять, удовлетворять реальные потребности в кадрах здравоохранения, а также поддерживать, направлять и контролировать мероприятия в области обучения и подготовки кадров и результативного использования их обществом. Анализ международных документов и материалов позволяет выявить в этой сфере как общие международные тенденции, так и особенности, характерные для отдельных стран.

Развитие медицинских кадров включает три взаимосвязанных компонента: планирование кадров (количественный параметр), подготовка кадров (качественный параметр), управление кадрами - вопрос эффективности персонала.

Планирование медицинских кадров заключается в определении количественных характеристик персонала, необходимого для удовлетворения потребностей населения в медицинской помощи: сколько медицинских работников необходимо, каких специальностей, на каких. Это наиболее трудный и сложный раздел методологии и методики планирования здравоохранения, т.к. требует знания методики планирования всех разделов здравоохранения, при этом показатели обеспеченности медицинскими кадрами выступают как наиболее обобщенные показатели уровня медицинского обслуживания.

Методы планирования будущих потребностей в медицинских кадрах отработывались в мире в течение долгого времени и приобрели достаточно сложную форму.

До 40-х годов подготовка медицинских кадров в мире определялась общими темпами подготовки специалистов с высшим образованием и той долей медицинских специалистов, которая устанавливалась в пределах общего лимита приема в вузы. Только с 40-х годов в указанном направлении стали вестись научно-организационные, методологические, а позднее и научно-исследовательские разработки.

Так, в течение последних 20 лет в Соединенных Штатах предпринимались серьезные попытки планового регулирования численности медицинских кадров: планирование осуществлялось федеральным правительством, отдельными штатами, а также в частном секторе. Практически все проведенные исследования вопроса привели к двум важнейшим выводам: в США существует переизбыток врачей, и этот переизбыток связан с превышением предложения специалистов над спросом на них на рынке труда. Предложения сводились к следующим мероприятиям: сократить численность выпускников медицинских учебных заведений, а также специалистов, которые проходят курсы последипломной подготовки; устранить дисбаланс, существующий между количеством врачей-специалистов и врачей широкого профиля. Министерством здравоохранения и социальных служб США был разработан «Стратегический план» (1997 г.), включающий основные цели и задачи кадровой политики. В Германии стратегические цели и задачи кадровой политики закреплены положениями закона о системе здравоохранения.

В бывшем СССР общая потребность в кадрах здравоохранения планировалась на каждую пятилетку на основе нормативов потребности населения в различных видах медицинской помощи, норм нагрузки медицинского персонала по приему и обслуживанию больных в медицинских учреждениях, норм рабочего времени, установленных для медицинского персонала и коэффициента интенсивности его нагрузки. В 60-х годах начали высказываться мнения о том, что действующие штатные нормативы медицинского персонала не в полной мере отвечают реальным потребностям отрасли. Так, потребность во врачебных

кадрах стационарной помощи определялась с указанием только основного измерителя - числа коек в стационаре без учета численности населения в районе обслуживания, а потребность во врачебных должностях для амбулаторно-поликлинической помощи - по основному показателю численности обслуживаемого населения. Кроме того, оценка степени укомплектованности сети медицинских учреждений врачебными кадрами осуществлялась сравнением числа занятых врачебных должностей с числом должностей, утвержденных штатно-финансовым расписанием, хотя первая из величин не определяет численности врачей, а вторая - потребности во врачебных кадрах, предусмотренной штатными нормативами.

В планировании подготовки врачей в нашей стране до последнего времени использовались три группы методик.

Первый путь, в основе которого лежит анализ прошлых тенденций в потребности во врачебных кадрах и их подготовки, - метод насыщенности. Он заключается в установлении на планируемый период динамических или статистических показателей насыщенности, т.е. отношения числа врачей к численности населения или его отдельным контингентам, к общему числу занятых по разделу, отрасли и т. д. В международных исследованиях говорят о «плотности врачей по отношению к плотности населения».

Ко второй группе относятся штатно-нормативные методы и к третьей - планирование и прогнозирование уровней медицинского обслуживания и на основе нормативных методов построение плана подготовки с целью удовлетворения потребности во врачебных кадрах при заданных уровнях медицинского обслуживания.

В последнее время особую актуальность для перспективного планирования и прогнозирования здравоохранения приобретает развитие методов моделирования, при которых может быть учтено множество факторов, формирующих потребность во врачебных кадрах.

В настоящее время в большинстве стран мира планирование медицинских кадров осуществляется с использованием пяти основных методов: соотношение количества медработников к численности обслуживаемого населения, планирование приема в учебные заведения, планирование на основе потребностей, планирование на основе спроса, планирование с использованием моделей.

Соотношение количества медработников к численности обслуживаемого населения - наиболее доступный метод планирования, основанный на использовании численности населения и нормативной численности персонала. Этот метод широко используется в странах с централизованным планированием и недавно был рекомендован ВОЗ. Как правило, процесс нормирования носит условный характер, так как он не учитывает эпидемиологические данные и экономические возможности. Практика планирования кадров здравоохранения на основе метода соотношения медицинского персонала и численности обслуживаемого населения может привести к экономически неэффективному и нерациональному распределению кадров. Причем нормы, как правило, берутся из практики других стран или с учетом среднестатистических данных в мире и не учитывают специфику конкретной страны.

Метод перспективного планирования приема в медицинские учебные заведения заключается в планировании приема абитуриентов в медицинские учебные заведения с учетом текущей политики министерства здравоохранения и с поправками на планируемый прирост населения и предполагаемый отток медицинских кадров. Данный метод основан на предположении, что текущая политика в области здравоохранения является правильной, и что она останется неизменной в последующие годы и не будет изменена в связи с технологическими, демографическими и эпидемиологическими факторами.

Планирование на основе спроса основано на анализе спроса на медицинскую помощь со стороны пациентов как индикаторе потребностей во врачебном персонале. Этот метод основан на перспективном планировании медицинских кадров с учетом текущих потребностей в медицинских услугах. Следует осторожно подходить к использованию данных о текущем использовании медицинских услугами в целях перспективного планирования. Так, например, в 1980-х годах использование коечного фонда в странах ОЭСР составлял от 1000 до 2000 койко-дней на 1 тыс. населения. Последние данные по использованию коечного фонда в США, где на рынке медицинских услуг широко представлены системы управляемой медицинской помощи и организации по поддержанию здоровья (ОПЗ), показали, что потребности в госпитализации могут быть удовлетворены при 200 койко-днях на 1 тыс. населения. Эти данные явно свидетельствуют, что возможны значительная экономия инвестиций и снижение текущих затрат.

Метод планирования с использованием моделей заключается в сравнительном изучении кадровых ресурсов с взятыми в качестве образцов (моделей) отдельными регионами, лечебно-профилактическими центрами, а также с какой-либо страной или системой организации медицинской помощи.

По мнению Hornby P. and coauthors (1980) планирование медицинских кадров - это процесс, состоящий из следующих шагов: анализ положения с медицинскими кадрами и службами здравоохранения; оценка будущего выпуска медицинских кадров; определение потребности в числе, качестве и распределении медицинского персонала; выявление несоответствий между наличием кадров и потребностями в них; устранение этих несоответствий; решение проблем организации и управления; выработка стратегии и проект плана по медицинским кадрам; осуществление и мониторинг.

Проблема потребности в медицинских кадрах занимала и занимает одно из ведущих мест в обосновании стратегии развития здравоохранения. Ее сложность состоит в тесной связи проблем медицинских кадров с общегосударственной кадровой политикой, законодательством страны по продолжительности рабочего времени, подготовке квалифицированных кадров, внедрением передовых медицинских технологий, современных форм организации труда врачей и среднего медицинского персонала, формой и методами оплаты труда в здравоохранении, социальными и психологическими факторами.

Первым условием успешного управления кадрами является взаимозависимое функционирование названных компонентов: планирование развития кадров - как количественное, так и качественное - не будет иметь смысла, если система подготовки и усовершенствования специалистов не будет способна обеспечить оба этих аспекта (Foreman S., 1996). Вместе с тем, подготовленные кадры должны найти себе практическое применение, соответствующее их профессиональной квалификации, в противном случае ни планирование, ни подготовка кадров не имеют смысла.

Таким образом, развитие кадров, включающее в себя элементы планирования, подготовки и управления, является важным элементом развития здравоохранения в целом, поэтому ему необходима постоянная политическая, профессиональная и финансовая поддержка.

Проведенный анализ литературных, официальных, статистических данных и результатов научных исследований свидетельствует о том, что вопросы кадровой политики в здравоохранении всего мира в настоящее время являются как никогда актуальными и многоаспектными.

Однако, в литературе процессы формирования кадров медработников рассматриваются, как правило, либо на макроуровне, либо на уровне отдельных лечебных учреждений различного профиля. Одновременно практически не затрагиваются вопросы формирования общественно необходимой профессионально-квалификационной структуры кадров медицинских работников на региональном уровне.

Указанная проблема нуждается в комплексном изучении, включающим наряду с ее методологической проработкой рассмотрение конкретных приемов и методов выявления региональных особенностей формирования общественно необходимой профессионально-квалификационной структуры кадров медицинских работников, определение и использование имеющихся в данной области резервов.

Литература

1. Мильнер Б. З. Теория организации: учебник. - М. ИНФРА-М, 2003. - 443 с.

2. Влчек Р. Функционально-стоимостной анализ в управлении / Сокр. пер. с чеш. -М.: Экономика, 1986. - 232 с.
3. Моисеева Н. К., Анискин Ю. Щ. Конкурентоспособность, маркетинг, обновление. Том 2. -М.: Внешторгиздат. 1993. - 443 с.
4. Аакер Д. А. Стратегическое рыночное управление / Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2012. - 372 с.

Волков В. С.

Магистрант, Алматы Менеджмент Университет

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

Область настоящего исследования охватывает процесс и специфику формирования казахстанского менеджмента, начиная от его становления с приходом рыночной экономики и до нынешнего состояния

Ключевые слова: менеджмент, национальные особенности менеджмента, Казахстан

Volkov V. S.

Magistrate, Almaty Management University

FEATURES OF THE NATIONAL MANAGEMENT IN KAZAKHSTAN

Abstract

The scope of the study covers the process and the specifics of the formation of the Kazakh management from its formation with the advent of the market economy and to the current state of

Keywords: management, management of national characteristics, Kazakhstan

Современные тенденции менеджмента с одной стороны характеризуются, факторами интернационализации и сглаживанием национальных особенностей экономического поведения и зачастую звучит тезис о том, что экономическая деятельность и менеджмент становятся интернациональными, утрачивая национальную специфику. С другой стороны, национальные особенности и специфика ведения бизнеса накладывают отпечаток на характер взаимодействия хозяйствующих субъектов, особенно ярко эти различия проявляются при взаимодействии представителей менеджмента различных национальных культур. [1]

Национальные особенности менеджмента представляют важность по следующим причинам:

1. Глобализация и интернационализация бизнеса. Выход национальных игроков на международные рынки. Партнёрство и взаимодействие организации с зарубежными компаниями, в результате которого могут иметь место проблемы, лежащие в области взаимопонимания культур и традиций.

2. Трансферт опыта зарубежных компаний - лидеров рынка с локализацией и адаптацией к национальным условиям ведения бизнеса.

3. Привлечение иностранного менеджмента к управлению отечественными компаниями обуславливает возникновения определенного культурного взаимодействия, при этом возникает обмен знания о том, как принято управлять деятельностью людей в стране.

В данный момент в различных странах существуют разные национальные модели менеджмента. Причем различия состоят в большей мере не в используемых способах ведения бизнес-отношений, как в их вариативности. Изучение специфических особенностей моделей менеджмента предоставляет хорошую возможность осознать основы формирования казахстанской модели менеджмента.

Рассмотрение специфических особенностей казахстанского менеджмента начнем с отношения бизнеса к потребителям. Исходя из экспертного мнения большинства аналитиков в области потребительских рынков, в казахстанской бизнес-модели только сейчас начинает преобладать приоритетное значение потребителя и его потребностей. Еще совсем недавно, отношения имели серьезный перекос в сторону продавца – компании, прилагавшем свой товар либо услугу на рынке. Это наблюдалось, начиная первых шагов казахстанского бизнеса в период либерализации и начала запуска рыночных механизмов в Казахстане. Данные особенности ярко проявили себя в виде приоритетности показателей максимизации доходности бизнеса над прочими критериями. Многие компании видели свою задачу только в реализации товара и услуги.

Это выражалось в управлении ценообразованием и потребительскими свойствами продукта, когда цена на один и тот же товар и услугу зачастую не подкреплялось адекватным его наполнением. То есть соотношение цены и качества товара/услуги сильно рознилось. Потребителям товара оставалось каждый раз на свой страх и риск методом проб и ошибок находить оптимальные предложения. Следующей характерной особенностью менеджмента явилось использование маркетинговых инструментов в продвижении товаров и услуг либо не соответствующих выбранной целевой аудитории, либо информация о потребительских свойствах продукции зачастую носила явно агитационный характер, особенно если это была продукция или услуги отечественного происхождения. Руководители и собственники не готовы были нести ответственность перед потребителем за качество своего товара и услуг.

Менеджмент казахстанский компаний зачастую был нацелен исключительно на извлечение прибыли в ближайшей перспективе. Отсутствовала практика стратегического планирования. Это было обусловлено экономической нестабильностью, слабостью регулирования рынков в стране. Ведение бизнеса в условиях неопределенности сформировало определенный тип менеджеров и менеджмента в отечественных компаниях. [2]

Другой особенностью менеджмента казахстанских компаний эпохи становления рыночных отношений, стало выстраивание модели управления бизнеса аналогичной той, что уже использовалась ранее в советской командно-административной системе. Руководители и собственники компаний использовали уже накопленный ранее опыт управления организации старой формации. При этом, как правило, доминировал фактор централизации власти, отсутствие полноценного делегирования полномочий внутри структуры организации. В трудовых отношениях это проявлялось в изначальной неравности положения наемного сотрудника по отношению к менеджменту компании, обусловленных низким организационным уровнем пионеров отечественного бизнеса.

С развитием рыночных отношений, казахстанский бизнес подвергся серьезным трансформациям. Эти изменения были обусловлены с одной стороны растущим рынком потребления и рынком предложения - конкуренция среди казахстанских компаний начала расти. С другой стороны – с приходом на рынок Казахстана крупных иностранных компаний и проникновением эффективного западного менеджмента.

Несоответствие вышеуказанной системы управления для новых условий ведения экономических отношений, заставил казахстанских менеджеров врасплох. Необходимость принципиально нового подхода к управлению организацией, мотивировала обратиться к уже наработанному зарубежному опыту. [3]

На существующий момент нами выявлены такие национальные особенности менеджмента:

Клиентоориентированность компаний сильно разнится от отрасли к отрасли. Динамично развивающиеся сферы деятельности, такие как добывающий и сырьевые сектора, телекоммуникации и связь, банковская сфера, страховая сфера, отдельные сегменты сферы услуг, такие как общественное питание и досуг, сетевая розничная торговля, строительство, девелопмент коммерческой недвижимости и прочие демонстрируют достаточно высокие показатели. Отстают, как правило, предприятия некоммерческой и социальной сферы (в первую очередь государственное здравоохранение, образование), общественный транспорт и ЖКХ. Пристальное внимание государства и реформирование этих отраслей создают предпосылки развития и улучшения состояния.

В целом можно констатировать положительные тенденции в развитии казахстанского менеджмента, такие как:

1. Крупные организации, независимо от формы собственности уделяют большое внимание вопросам стратегического планирования и корпоративного управления.
2. Лидеры отраслей уже пришли к пониманию социальной ответственности бизнеса и активно иницируют и поддерживают различные программы социального характера.
3. Появление предпосылок к формированию качественно нового отношения к человеческим ресурсам, и оперирование в производственных отношениях таим понятием как «человеческий капитал».

Подытоживая проведённые исследования можно сделать выводы, что в социальном измерении особенности казахстанского менеджмента заключаются в том, что организационная среда все ещё находится в стадии формирования. Но в целом казахстанский менеджмент демонстрирует позитивные тренды своего развития.

Литература

1. А. Б. Бахур. Особенности национального менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005.-№ 5.
2. Алибекова К.Ж. Актуальные проблемы современного менеджмента в Казахстане // Электронный ресурс. 2013. www.be5.biz
3. Казахстанский менеджмент: в поисках эффективности // Электронный ресурс. 2013. www.articles.gazeta.kz

Волков В. С.

Магистрант, Алматы Менеджмент Университет

ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ КАЗАХСТАНА

Аннотация

В исследовании рассматриваются общие тенденции развития рынка телекоммуникаций Республики Казахстан. Раскрываются предпосылки и особенности его формирования, структура рынка, основные сегменты и игроки. А также даётся оценка перспектив его дальнейшего развития

Ключевые слова: рынок телекоммуникаций Казахстана, тенденции и тренды, перспективы развития

Volkov V. S.

Magistrate, Almaty Management University

TRENDS AND PROSPECTS IN THE TELECOMMUNICATIONS MARKET OF KAZAKHSTAN

Abstract

The study examined general trends in the telecommunications market of the Republic of Kazakhstan. Reveals the background and features of its formation, the structure of the market, the main segments and players. And also assesses the prospects for its further development

Keywords: telecommunications market in Kazakhstan, trends and trends and development prospects

Развитию рынка телекоммуникационных услуг в настоящее время в Казахстане придаётся особое значение. Это значимый фактор интеграции в современное мировое сообщество. И на сегодняшний день отечественный рынок телекоммуникаций показывает высокую динамику развития относительно других секторов народного хозяйства нашей страны.

Значительное влияние на специфику развития телекоммуникационной отрасли Казахстана оказывают, прежде всего, демографические и географические особенности республики. Для Казахстана характерно наличие большой территории в сочетании с низкой плотностью проживания населения. Страна занимает 9-е место в мире по площади и 60-е место по численности населения. Средняя плотность населения в республике порядка 5,5 человека на 1 квадратный метр. Для сравнения, в Российской Федерации плотность населения в 1,5 раза больше. Если сравнить с плотностью населения ряда густонаселённых стран Азии и Европы, то в большинстве стран она выше в десятки, а то и в сотни раз.

Относительно невысокий уровень урбанизации в нашей стране обусловлен наличием большой территории и низкой плотностью проживания. Чуть более половины населения страны Казахстана проживает в городах. В тоже время следует отметить тенденцию роста уровня урбанизации в нашей стране.

Другой специфичной особенностью Казахстана является относительно большой размер семьи (в сравнении в Европой и Россией). Это три с половиной человека в одной семье в среднем по стране. Этот фактор влияет на не высокий уровень проникновения телекоммуникационных услуг в Республике. В нашей стране показатель оснащённости домохозяйств фиксированной телефонией порядка 56%, [1] в то же время в Российской Федерации это 63% , в ФРГ - 96 % .

Оценивая рынок телекоммуникаций, следует выделить три основных его составляющих сегменты.

Фиксированная связь.

Данный сегмент предоставляет услуги международной, местной, и междугородной телефонии. Особенность данного сегмента такова, что доля услуг фиксированной связи (голосовая связь) имеет тенденцию снижения в общем объёме рынка телекоммуникационных услуг под давлением альтернативным способам связи, таким как передача голосовой связи через интернет и мобильные сети.

Следует отметить, что 22% всех домохозяйств совершает международные звонки по странам СНГ. Перспективы роста данной отрасли ограничены: при нынешнем объёме рынка местной связи 3,5 млн. фиксированных телефонов на 2013 г., ёмкость рынка составляет всего 4,9 млн. фиксированных телефонов. Несложно подсчитать, что потенциал рынка ограничен 1,25 млн. фиксированных телефонов. Безоговорочным монополистом на рынке фиксированной связи в нашей стране является национальный оператор связи АО «Казахтелеком», с 93% доли рынка на 2013 год. [2]

Мобильная связь.

Так как данный рынок формируется в основном таким видом связи как сотовая связь, то остановимся на его рассмотрении.

На данный момент сегмент сотовой связи показывает достаточно высокую динамику развития. По итогам 2013 г. уровень доходов данного рынка показал прирост на 35% по сравнению с предыдущим годом. Рост числа абонентов сотовой связи за 2012-2013 год составил более 132%. Основные игроки рынка сотовой связи Казахстана и их количество абонентов, по итогам 2014 году: «Кселл» с торговыми марками Kcell, Activ и Vegaline - 12.8 млн. абонентов, Veeline - 9.57 млн. абонентов, Tele2 - 3 млн. абонентов и «АЛТЕЛ» - 1,36 млн. абонентов.[3]

Интернет и передача данных.

Данный сектор телекоммуникаций, также находится в стадии активного роста. В среднем в 2013 году, размер расходов на услуги доступа к сети интернет в Казахстане оставляет 1200 тенге на 1 пользователя для физических лиц. Юридические лица тратят значительно больше, порядка 18 500 тенге. Динамику рынка можно охарактеризовать бурный рост. Об этом говорит 140% роста рынка интернета и передачи данных в 2013 г. по сравнению с 2012 г. Несмотря на пока ещё незначительный долю рынка интернета и передачи данных в общем объёме рынка телекоммуникационных услуг, а это около 18%, он на сегодняшний день, несомненно, является одним из наиболее перспективных рынков. [4]

Количество пользователей интернета и услуг передачи данных составляет порядка 380 тыс. пользователей. А ёмкость рынка интернет-услуг на 2014 год экспертами и аналитиками оценивается в более чем 2 млн. пользователей. Развитие рынка интернета и

передачи данных республики в настоящее время сдерживается фактором низкого уровня отечественного контента, относительно высокими тарифами на интернет-услуги, например в сравнении с ближайшим рынком России.

В Казахстане рынок передачи данных и доступа в интернет представлен пятью первичными провайдерами, имеющих самостоятельный выход в глобальную сеть. Это такие игроки рынка, как: «Казахтелеком» (куда теперь входит и ранее независимый оператор Nursat), KazTransCom, «Транстелеком», «КаР-Тел» (это Beeline и входящий в группу компаний Vimpelcom, куда также вошли TNS Plus, SATelcom, 2Day Telecom) и ASTEL. Все из вышеперечисленных компаний-операторов имеют собственные магистральные сети, кроме ASTEL. На данный момент крупнейшим провайдером Интернет-услуг в республике остаётся, как и ранее «Казахтелеком». Доля рынка национального оператора на рынке интернет-услуг и передачи данных в 2013 г. составила порядка 88% [4].

Следует отметить и состоявшийся ранее выход ASTEL на KASE в листинг «В». ASTEL разместила 75 тыс. простых акций - 15% от зарегистрированного объёма - на сумму 75 млн. тенге. Эксперты расценили данный шаг, как подготовку компании к выпуску облигаций. Таким образом, имеет место подготовка данной компании к более серьёзным стратегическим действиям. Такие шаги аналитики рынка оценивают весьма положительно.

Следует отметить общий тренд в сегменте коммуникаций Казахстана это глобальный переход на цифровые форматы и способы передачи данных. Особенности цифрового формата передачи данных – более высокая технологичность и гибкость решений, широкие возможности для мониторинга качества и объёмом предоставляемых услуг, а также переход на унифицированные технологические стандарты, позволяющих предоставлять не одну услугу, а целый комплекс различных сервисов. Тенденция такова, что операторы делают акцент потребителя на концепции «triple play» (голос, передача данных и ТВ). [4]

Подытоживая, следует отметить, что обновление и создание новой инфраструктуры является необходимой предпосылкой для развития новых сегментов рынка телекоммуникаций. Казахстанский рынок потребителей услуг телекоммуникаций ожидает, что запущенные процессы будут стимулировать конкурентную среду, предлагая потребителям широкий и доступный пакет услуг.

Литература

1. Отчёт Агентства РК по статистике. Категория Связь. Основные показатели за 2006-2013 годы // онлайн-ресурс агентства статистики РК, www.stat.gov.kz
2. Аналитический обзор по компании АО «Казахтелеком» 2013 г. // онлайн-портал аналитического центра CAIFC Investment Group. // 2013., www.caifc.kz
3. Рынок услуг сотовой связи Казахстана: тенденции и перспективы. Курсив.кз, онлайн-издание // 2014, www.kursiv.kz
4. Корпоративный сегмент в структуре рынка телекоммуникаций Республики Казахстан. Отчёт АО "Казахтелеком" - 2013, онлайн-портал аналитического центра CAIFC Investment Group. // 2013., www.caifc.kz

Даутов Н. А.

Магистрант, Международная Академия Бизнеса
СТРАТЕГИЯ ОЗДОРОВЛЕНИЕ БИЗНЕСА

Аннотация

В статье исследуются теоретические и практические прикладные вопросы стратегии финансового оздоровления хозяйствующего субъекта вне процедур банкротства. Предпринята попытка обобщить теоретический и практический опыт финансового оздоровления отечественных предприятий, показаны пути решения основных проблем. Изложена методология и механизмы финансового оздоровления в полной мере приемлемы для казахстанских предприятий.

Ключевые слова: стратегия, оздоровление бизнеса

Dautov N. A.

Magistrate, International Academy of Business
STRATEGY BUSINESS IMPROVEMENT

Abstract

The article examines the theoretical and practical application policy issues of financial recovery business entity outside of bankruptcy proceedings. An attempt to summarize the theoretical and practical experience of financial recovery of domestic enterprises, the ways to solve basic problems. Description of the methodology and mechanisms of financial recovery is fully acceptable for Russian enterprises.

Keywords: strategy, business improvement

В настоящее время многие казахстанские организации, осуществляя хозяйственную деятельность, оказываются в сложном финансовом положении, преодоление которого требует не только мобилизации всех внутренних ресурсов предприятия, но и поиска внешних источников финансирования [1].

Анализ опыта вывода ряда казахстанских предприятий из кризиса показывает, что они, как правило, концентрируют свои усилия на реализации краткосрочных мероприятий финансового оздоровления. Однако практика показывает, что более успешно финансовое оздоровление проходит у тех организаций, которым удается осуществлять эффективные инвестиционные мероприятия. Они не только «выживают», но и усиливают свои позиции на рынке.

В той или иной степени проблема оздоровления рано или поздно возникает практически перед каждой организацией, так как это напрямую связано с теорией цикличности рождения, развития и умирания организации, что на практике означает действия законов рыночной экономики. Организация для выживания должна постоянно обновляться.

Эффективность финансового оздоровления субъекта в целом во многом зависит от умения руководства разработать такую стратегию развития бизнеса, которая позволила бы достигнуть желаемых результатов, не подвергая свое дело излишним рискам.

Стратегию финансового оздоровления (то есть санацию) предприятия рассмотрим как комплекс реорганизационных мероприятий по восстановлению платежеспособности предприятия, его жизнестойкости, предупреждению банкротства или повышению конкурентоспособности. Она нацелена на сохранение предприятия путем разработки и реализации комплексной программы его оздоровления и развития и включает систему ревизионных мер, направленных на выявление и устранение неэффективных структурных элементов и зон неблагополучия, выявление и использование скрытых резервов и дополнительных стимулов.

Восстановление платежеспособности является конечной целью лишь начального этапа, позволяющего не допустить развитие ситуации банкротства. В стратегической или более отдаленной перспективе финансовое оздоровление предприятия должно быть направлено на оптимальное использование его потенциальных возможностей по формированию прибыли, а, следовательно, на поддержание долгосрочной финансовой устойчивости [2]. Вообще нужно отметить, что современный темп изменений на рынке настолько велик, что стратегическое планирование - единственный способ формального прогнозирования будущих проблем и возможностей.

Возможные трудности при разработке и реализации стратегии

Процесс разработки и реализации стратегии финансового оздоровления связан с некоторыми трудностями, основные из которых сводятся к следующему.

1. Применение новых способов достижения выживаемости на рынке может вызвать увеличение затрат, связанных с освоением новой продукции и не учтенных ранее в экономической стратегии.

2. Недостаточно глубокий анализ внешней и внутренней среды предприятия может усилить негативные последствия неверных стратегических решений.

Преодоление данных трудностей облегчается, если организовать деятельность по стратегическому планированию согласно определенным правилам с учетом ряда условий:

1) необходимо опираться на высококвалифицированный персонал;

2) план реализации стратегии во времени должен обеспечивать высокие темпы работы и ритмичность;

3) большое значение имеет обеспечение высокой корпоративной культуры изменений, которую можно определить правилом: последовательность плюс доверие равны экономической уверенности;

4) существенным моментом в управлении реализацией стратегии является мотивация персонала.

Существенным недостатком известных подходов к разработке программ финансового оздоровления является необходимость параллельного осуществления тактических и стратегических мероприятий [3].

В соответствии с классификацией, принятой в Школе бизнеса британского университета, выделим четыре технологии проведения преобразований, наиболее часто используемых при санации предприятий и условиях их применения:

- подход быстрых изменений;

- системная технология вмешательства;

- организационное развитие;

- метод логических приращений.

Четыре технологии проведения преобразований при санации предприятий

Подход быстрых изменений (подход Слэттера) применяется при наличии жестких ограничений по времени (как правило, не более недели). Ситуация характеризуется наличием ярко выраженного кризиса. Целесообразен, когда в условиях дефицита времени нужно «потушить пожар» [4]. Для решения проблемы рекомендуется применять авторитарный стиль управления. Типичная последовательность действий выглядит следующим образом.

1. Установить жесткий контроль, в первую очередь, над финансами.

2. Восстановить доверие «верхов» (кредиторов) и «низов» (персонала).

3. Сформировать команду изменений.

4. Разработать и реализовать план «быстрых» изменений.

5. Разработать программу долгосрочного развития.

Системная технология вмешательства (СТВ) рекомендуется к применению при решении широкого круга задач с четкими границами. Сущность метода СТВ просматривается из его названия: система - совокупность взаимосвязанных элементов, обладающих внутренним единством; технология - ответ на вопрос «как делать?»; вмешательство - организационная интервенция. Метод СТВ может эффективно применяться при условии обеспечения хорошей вовлеченности персонала в процесс преобразований. Исследователи считают, что «критической массой» для применения данного метода является наличие в коллективе не менее 20% людей, активно поддерживающих разработанную программу преобразований.

Технология организационного развития, применяется для решения задач с нечеткими границами. Здесь в основном используются методы поведенческих наук, а вовлеченность персонала в процесс преобразований является основополагающим фактором для успешного развития. Последовательность этапов организационного развития при этом методе следующая:

1-й этап: согласование предназначения / миссии организации;

2-й этап: оценка внешних и внутренних условий;

3-й этап: сбор данных;

4-й этап: обеспечение вовлеченности персонала;

5-й этап: постановка целей изменений;

6-й этап: осуществление изменений;

7-й этап: оценка и закрепление изменений; измерение достигнутых результатов.

Метод логических приращений (подход Куина) применяется на практике достаточно широко. Суть метода заключается в том, что даже при нечетко сформулированной стратегии развития можно достаточно четко определить для организации важнейшую из ближайших целей и направить усилия на ее достижение. Иногда данный подход называется «текучкой» или «методом решения словесных задач» [5].

Наряду с описанными выше технологиями проведения изменений при санации предприятия может быть использован процессный подход к управлению предприятием. Суть процессного подхода заключается в устранении противоречий между организационной структурой управления и процессами, создающими добавочную стоимость.

Сбалансированная система показателей (BSC) предложена в начале 90-х годов Нортон и Капланом и быстро получила достаточно широкое распространение. Суть системы состоит в том, что в ней увязываются стратегические интересы собственников с целями исполнителей различного уровня, определяются владельцы процессов и ключевые показатели результативности, за которые они несут персональную ответственность, устанавливается причинно-следственная связь между процессами и ключевыми показателями, а также разрабатываются и реализуются программы совершенствования отдельных процессов. Таким образом, стратегические цели предприятия доводятся до уровня исполнителей с детализацией их содержания и желаемой динамикой изменения.

Рейнжиниринг бизнес-процессов как метод финансового оздоровления предприятий был предложен М. Хаммером и Дж. Чампи в 1993 году и описан в их книге «Рейнжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе». Рейнжиниринг бизнес-процессов - это фундаментальный пересмотр и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенного улучшения основных показателей их эффективности, таких как стоимость, качество, обслуживание и скорость. По существу, рейнжиниринг бизнес-процессов представляет собой реализацию метода «большого взрыва» с сохранением процессного подхода к управлению предприятием.

Система менеджмента качества (СМК) также имеет в своей основе процессный подход к управлению.

В целом анализ основных подходов и методов финансового оздоровления предприятий показал, что любой проект санации требует:

- глубокого знания реформируемого бизнеса;

- ограничения по срокам, стоимости и качеству выполнения проекта;

- формирования команды, разрабатывающей и реализующей план преобразования предприятия и эффективного управления ею;

- организации эффективного управления рисками проекта;

- обеспечения проекта необходимыми контрактами и поставками.

Помимо этого, необходима интеграция (взаимоувязывание) отдельных вопросов по управлению проектом через проведение различного рода корректировок и управление изменениями. Особое внимание следует уделить превентивному антикризисному

управлению и прогнозированию будущих кризисных ситуаций, позволяющим предотвратить кризис, исключить или уменьшить его последствия.

Таким образом, стратегический подход к финансовому оздоровлению должен подразумевать разработку и реализацию комплекса взаимосвязанных задач, их достижение, в рамках частных направлений, обеспечивающих, в конечном счете, достижение оптимального использования финансового потенциала.

Стратегия в антикризисном управлении - это своего рода гарантия стабильного развития организации. Конечно, нельзя говорить о том, что простое наличие стратегии позволяет полностью избежать кризисных ситуаций. Но она лишь позволяет снизить процент их возникновения, а в случае наступления кризисных ситуаций - обеспечить их как можно более быстрое и безболезненное преодоление.

Литература

1. Веснин В. Р. Менеджмент: учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Проспект, 2011. - 514 с.
2. Виханский О.С., Наумов А. И. Менеджмент: Учебник. - 5-е изд. - М.: Экономиста, 2009. - 428 с.
3. Травин В.В., Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия: Учеб.-практ. пособие. - 5-е изд. - М.: Дело. 2012; - 312 с.
4. Самыгин С. И., Столяренко Л. Д. Менеджмент персонала. - Ростов н/Д: «Феникс», 2010. - 480 с.
5. Воронина Э.М. Менеджмент предприятия и организации / Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. - М., 2011. - 181 с.

Джанов Р. А.

Магистрант, Алматы Менеджмент Университет

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

Развитие сельского хозяйства находится в числе приоритетов нашего государства. Учитывая тот факт, что стратегией экономического роста нашей страны предусмотрено как стремление конкурентного присутствия на глобальном рынке, так и развитие агропромышленного комплекса Казахстана. Доля продукции животноводства в общем валовом объеме казахстанской сельхозпродукции составляет более 52%. В этих условиях как никогда актуален вопрос системного подхода в развитии казахстанского животноводства как отрасли сельского хозяйства.

Ключевые слова: развитие животноводства, зарубежный опыт развития сельского хозяйства, государственная поддержка животноводства.

Dzhanov R. A.

Magistrate, Almaty Management University

OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT OF LIVESTOCK IN KAZAKHSTAN

Abstract

Development of agriculture is in the number of priorities of our state. Strategy of the economy growing of Kazakhstan is envisage a competition presence at the global market and development of agroindustrial complex of Kazakhstan. Stake of products of stock-raising in the gross volume of products of agriculture makes more than 52%. And presently approach of the systems is very actual in development of the Kazakhstan stock-raising, as industry of agriculture.

Keywords: development of animal husbandry, the international experience of agricultural development, government support livestock.

Принятая в 2013 году Программа по развитию агропромышленного комплекса в РК на 2013 – 2020 годы (так называемая программа «Агробизнес – 2020») призвана поддержать развитие производства продукции отечественного сельхозпроизводителя и снижения импортозависимости Казахстана в части продукции агропромышленного сектора. В рамках программы запланировано увеличение финансирования АПК РК за счёт бюджетных средств, а также предложены современные и эффективные механизмы для его поддержки. В том числе такие финансовые инструменты поддержки сельхозпроизводителей, как инвестиционные субсидии, субсидирование ставки вознаграждения по кредитам и лизингу гарантирование и страхование займов, финансовое оздоровление, а также фондирование банков второго уровня. [1]

Так, например, на субсидирование процентной ставки на реализацию приоритетных проектов планируется выделение 337 млрд. тенге, на субсидирование производства продукции - 361 млрд. тенге, на гарантирование и страхование - 104 млрд. тенге, на инвестиционные субсидии - 156 млрд. тенге, на субсидирование племенных дела - 237 млрд. тенге.

С учётом увеличения инвестиций государства в агропромышленный сектор, а также прочих государственных мер по поддержке и созданию условий для развития отрасли запланировано существенное увеличение объёмов производства сельскохозяйственной продукции.

Государственная поддержка, исходя из программы «Агробизнес – 2020» должна позволить достичь таких показателей производства мясной продукции по видам до:

- говядины - 715 тыс. тонн,
- баранины – 294 тыс. тонн,
- свинины – 369 тыс. тонн,
- конины – 163 тыс. тонн,
- мяса птиц - 236 тыс. тонн.

Производство молочной продукции планируется довести до уровня 5160 тонн. Это выше достигнутого уровня на 50%. поголовье животных молочного направления должно составить 1357 тыс. голов. На 2012 год этот показатель составляет 801 тыс. голов.

Планируемое к приобретению поголовье КРС молочного направления в период 2014-2020 гг. составит 233 000 голов. Импорт племенных животных должен составить - 33 тыс. голов, племенных телок - 13 тыс. голов. Данная мера позволит существенно повысить генетический потенциал молочного стада разводимых животных в Казахстане [1].

Именно за счёт повышения продуктивности животных планируется добиться повышения производства продукции животноводства. При этом удой коров необходимо повысить в 1,5 раза, чтобы достичь показателя в 3363 кг. Это будет достижимо при выполнении показателей, как:

- для сельхозпредприятий - 4415 кг,
- для крестьянских хозяйств - 3500 кг,
- для домашних хозяйств - 3000 кг.

Соответственно необходимо проведение модернизация действующих производственных мощностей и сознание новых. Только такие меры помогут увеличить долю сельхозпредприятий и крестьянских хозяйств в производстве продукции.

Если посмотреть динамику роста физического объёма, то можно наблюдать стабильный рост. Начиная с 1999 года можно наблюдать положительный рост в среднем на 3,3% в год физического объёма и увеличение общего числа поголовья животных на 56,1%, что составляет порядка 57,4 млн. голов. По оценкам аналитиков, по показателю численности поголовья животных мы достигли показателей 1996 года. Но если соотнести с показателями 1990 года, то это составляет - 52%. Из них, крупного рогатого скота - 57,1, овец - 42,3, свиней - 31,8 и птиц -57%. Что касается поголовья лошадей, то уже достигнут уровень 1990 года. [2]

Что же касается структуры распределения поголовья животных, то основная доля по нашей республике сосредоточена в домашних хозяйствах, а это 53,5%. На долю сельхозпредприятий приходится порядка 34,6 %, на крестьянские хозяйства - 11,8%. Учитывая, что живой вес животных и показатель продуктивности удоев молока за последние десятилетия практически не изменились, то данные показатели существенного влияния на производство сельхозпродукции и численности животных не оказывают. Соответственно, рост производства сельхозпродукции в Казахстане напрямую зависит от динамики изменения поголовья. В данном контексте можно судить в большей степени об экстенсивных факторах развития производства.

Производство молока (удои) в данный момент не превышает 2240 кг молока в год. И это достаточно низкий показатель в мировой практике. Но также следует отметить, что отдельные сельхозпредприятия, использующие современные технологии добиваются более высоких показателей, чем в целом по животноводческой отрасли Казахстана.

В развитии животноводческого производства одну из главных ролей играют так называемые биологические направления, которые учитывают такие факторы, как особенности и условия кормления, генетический потенциал, иммунологический статус и т.д. Здесь включаются такие технологии как генная инженерия и селекционно-племенная работа. Современные инновационные технологии позволяют добиться на данном фронте существенных результатов в части увеличения эффективности производства.

В данный момент в нашей республике происходит настоящая экспансия племенной продукции иностранного производства. В этих условиях отечественная племенная база находится в запущенном состоянии. Приобретение племенного материала, к сожалению производится не системно и не имеет место быть единой и централизованной координационной работы в данном направлении. Отсутствуют подготовленные и квалифицированные кадры в необходимом количестве, в частности такие специалисты как зоотехник-селекционер. Данная факторы значительно снижает эффективность селекционно-племенной работы.

В зарубежных странах, где животноводство хорошо развито как отрасль доля племенного поголовья колеблется от 30 до 40% от общей численности животных.

Уровень поголовья, причисленного к категории племенного в отечественном скотоводстве, едва достигает 7%. А это в натуральном выражении порядка 401 тысяча голов из 5 млн. суммарного поголовья крупного рогатого скота. В молочном направлении это 3%, в мясном направлении – 4%, а мясомолочного – 21,4%. Более качественные показатели достигнуты в свиноводстве, где порядка 13% скота является племенным. Это учитывая тот факт, что, основной породой свиней является крупная белая порода. 11% от общего поголовья овец являются племенными на момент проведения исследования – 2013 год. 6,8 % поголовья лошадей являются племенными. Верблюдоводство, являясь специфическим направлением животноводства Казахстана, имеет 10% племенного поголовья. Из которых подавляющее большинство, а это более 70%, являются представителями породы казахский бактриан, а около 30% - туркменский арван.

Что касается птицеводства, то в нашей республике производится разведение птиц яичного и мясного направления. Доля племенных птиц в общем поголовье составляет 12%, в мясном направлении племенными являются 25%, в яичном – 74%. [2] К сожалению, приходится констатировать, тот факт, что в данный момент уровень конкурентоспособности казахстанских сельхозтоваропроизводителей на мировом рынке достаточно низок. Среди стран с развивающимися экономиками можно отметить Россию и Республику Беларусь, они же являются нашими партнёрами в едином экономическом пространстве – Таможенном союзе. Если говорить об объёме государственной поддержки сельского хозяйства Казахстана, то её объём, ниже, чем у стран, входящих в Таможенный союз.

Например, в Российской Федерации, по итогам 2013 года, уровень государственной поддержки составляет 4%, в Беларуси - 11,8%, в Казахстане - 3,1%. от валовой стоимости произведённой сельхозпродукции. Если соотнести уровень государственной поддержки на 1 га пашни, то, в России – 60 долл., в Республике Беларусь - 502 долл. США. В Казахстане же выделяется в среднем около 19 долларов. При этом, по оценке Всемирного банка, объём всех субсидий в Республике Беларусь, которые так или иначе завуалированы под другими формами, достигает 30%. [2]

Рассматривая опыт развитых стран, можно увидеть, что высокая конкурентоспособность отрасли и эффективность производства достигается главным образом путём интенсификации производства, которая достигается, в том числе внедрением инноваций. США, Канада, Аргентина, Бразилия, и Австралии считаются наиболее развитыми в плане животноводства странами, где практически всё животноводство индустриализировано. Несомненным лидером являются Соединённые Штаты Америки.

АПК США на данный момент является мировым лидером в производстве и экспорте сельскохозяйственной продукции. Суммарный объём производства сельхозпродукции, а также продуктов её переработки и реализации – более 1,3 трлн. долл. В США животноводство в большей степени ориентировано на мясное направление. Научные исследования позволяют повышать эффективность затрат в сельском хозяйстве Соединённых Штатах Америки, так как постоянно оптимизируются методы селекции сельскохозяйственных животных. Этому способствует государственная политика в области агропромышленного комплекса, в том числе программы поддержки инновационной деятельности. Результатами чего явилось высококачественное, опережающее рост поголовья, кормление животных, а также фундаментальная селекционно-племенная работа, благодаря чему были выведены гибриды повышенной продуктивности и лучшие мировые породы мясных животных. [3]

Что касается молочного направления животноводства, то в США практикуется активные исследования в области повышения продуктивных качеств молочных коров, результатами которых становятся инновации с использованием биотехнологий. И всё же в США животноводство не является отраслью, где доминирует государственная поддержка, за исключением молочной. Действующим с 2008 года «Сельскохозяйственным законом» (Farm Bill 2008), определён пакет программ поддержки производителей молока. Это федеральные программы, касательно вопросов:

- регулирования закупочных цен на молоко,
- поддержка экспорта молочной продукции,
- поддержки цен на молочные продукты,
- поддержка доходов производителей молока.

Господдержка животноводства, в основном, складывается из косвенных мер воздействия на производство. Мясное животноводство регулируется законом об импорте мяса в США, который ограничивает объёмы импорта мясной продукции в страну. Существует таможенный тариф, который производит ценовую защиту местного производителя. Программу экспортных кредитов регулирует «Товарно-кредитная корпорация», методом надбавки цен на мясо. Для выпаса скота зачастую в западных регионах США предоставляется государственные (федеральные) пастбищные угодья на льготных условиях аренды.

Налоговое регулирование носит дифференцированный характер. Скотоводческие фермы с доходом 100 - 250 тыс. долл. в год производят оплату достаточно щадящего налога в 1,0 - 4,5 тыс. долл. Крупные предприятия находятся на более жёстком налоговом режиме.

Предоставление ссуд и кредитов производится правительством США через местные фермерские администрации по более низкому проценту, чем рыночная ставка кредита. Действуют программы поддержки сельхозпроизводителей в случае чрезвычайных ситуаций, когда правительство покрывает до 50 % затрат на корма. [3]

Таким образом, анализ опыта стран с развитым сельским хозяйством свидетельствует, что государственная политика в области АПК является одним из ключевых фактором для развития сельского хозяйства. Причём, важнейшим её направлением видится поддержка инновационной деятельности, а также всяческое стимулирование таковой. Вмешательство государства в агропромышленный комплекс, как правило, обусловлено такими факторами, как зависимость сельского хозяйства от природных

факторов, более медленными темпами роста сельхозпроизводства по сравнению с промышленностью, постоянное и ускоряющееся сокращение доли сельских жителей и работников сельского хозяйства в населении страны и это уже носит характер глобального тренда.

Литература

1. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013 - 2020 годы «Агробизнес - 2020» [Электронный источник], РГП на ПХВ «Республиканский центр правовой информации» МЮ РК, - www.adilet.zan.kz.
2. М. И. Сигарев, Ж. М. Нуркужаев, Перспективы развития отрасли животноводства в Казахстане – исследование [Электронный источник], Газета «КазахЗерно.kz». - 2013. -www.kazakh-zerno.kz.
3. А. С. Терентьева. Современные тренды в животноводстве США [Электронный источник], Интернет-издание «Россия-Америка в XXI веке». - 2013. - №2. - www.rusus.ru.

Джанов Р. А.

Магистрант, Алматы Менеджмент Университет

КРЕСТЬЯНСКОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ ФОРМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРОСЕКТОРЕ КАЗАХСТАНА

Аннотация

В статье исследованы основные ключевые факторы оказавшие влияние на формирование формирования крестьянских и фермерских хозяйств. Освещены основные формы ведения хозяйственной деятельности в сельском хозяйстве Республики Казахстан. Дана характеристика таким формам, как: фермерские и крестьянские хозяйства, личные подсобные хозяйства и крупные и средние сельхозпредприятия в виде кооперативов, товариществ и сельскохозяйственных операторов.

Ключевые слова: крестьянское хозяйство, агросектор Казахстана, формы деятельности в агросекторе

Dzhanov R. A.

Magistrate, International Academy of Business

KKH AS A MAJOR FORM OF ACTIVITY IN THE AGRICULTURAL SECTOR KAZAKHSTAN

Abstract

The article explores the main key factors that influenced the formation of the formation of peasants and farmers of Kazakhstan. Highlighted the main form of economic activity in agriculture. The characteristic of such forms, as peasant farmers, family farms and large and medium-sized agricultural enterprises in the form of cooperatives, associations and farm operators.

Keywords: the agricultural sector of Kazakhstan, forms of activity in the agricultural sector

В аграрном секторе Казахстана в данный момент существуют такие формы осуществления деятельности, как:

1. Личные подсобные хозяйства.
2. Крестьянские (фермерские) хозяйства.
3. Крупные и средние сельхозпредприятия: кооперативы, товарищества, сельскохозяйственные операторы.

Существование разнообразных форм хозяйствования характеризуется различными типами экономических, производственных и социальных отношений.

По итогам 2013 года в аграрном секторе Казахстана осуществляют деятельность о около 187 тысяч крестьянских и фермерских хозяйств, около 9 тысяч сельхозпредприятий, таких, как товарищества, кооперативы и сельхозкорпорации и объединения. [1]

Популярность такой формы хозяйствования как крестьянское (фермерское) хозяйство обусловлено рядом основополагающих факторов. Одной из ключевой характеристик подобной формы осуществления деятельности является объединение и совмещение функций управления, собственности и труда.

Обращаясь к мнению авторитетных экспертов в области экономики, можно увидеть различные точки зрения об эффективности и перспективности такой формы хозяйствования. Существует мнение о том, что данный модель деятельности является тупиковой [2]. В то же время имеют место быть абсолютно противоположные мнения, говорящие о большом потенциале фермерства и предполагающие дальнейшее эволюцию и развитие этой модели. [3]

В Казахстане в 31 марта 1998 года был принят закон «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». Согласно закона, существует определение: «Крестьянским (фермерским) хозяйством признается семейно-трудовое объединение лиц, в котором осуществление индивидуального предпринимательства неразрывно связано с использованием земель сельскохозяйственного назначения для производства сельскохозяйственной продукции, а также с переработкой и сбытом этой продукции». [4]

В девяностые годы нашего столетия в Казахстане фермерство начинает набирать обороты. Количество фермерских и крестьянских хозяйств начинает стремительно расти. Однако новая принятая модель не раскрывала ряда важных моментов, а именно формы взаимодействия с собственностью, производственных отношений, отсутствовала культура фермерства как таковая. Многие фермерские хозяйства тогда возглавили обычные животноводы и механизаторы, не имеющие необходимого опыта, квалификации и управленческих компетенций. Большинство таких хозяйств так и не дожили до настоящего времени. Неэффективное производство, разобщённость и отсутствие налаженных экономических связей, дефицит финансов, отсутствие сбытовой политики - все эти факторы способствовали разорению и ликвидации таких хозяйств. [5]

В то же время есть положительный опыт создания первых крестьянских хозяйств руководителями совхозов, агрономами и квалифицированными управленцами. Немаловажным фактором для успешного старта являлся доступ к льготному финансированию и ссудам и их грамотное использование и планирование. Однако доля их не велика порядка 1-2 % от общего количества фермерских и крестьянских хозяйств. Часть из них развились в более зрелые агрофирмы и крупные и успешные сельхозпредприятия.

Следует отметить, что на первых этапах своего развития фермерство находилось в достаточно сложном положении, так как не была сформирована необходимая среда для развития, не было необходимой поддержки, и что немаловажно – эффективных технологий. Низкоэффективное производство на устаревшей технике и с использованием агротехнологий прошлого дня не могли сказаться на устойчивости таких предприятий. В животноводстве - использование малопродуктивного племенного фонда, запущенность селекционной работы с поголовьем.

Р. Гумеров, дал такую негативную оценку ситуации в агропромышленном комплексе постсоветского пространства в виду «ограниченности потенциала индивидуально-частных форм» на которые планировали опираться при реформировании сельского хозяйства основанному на «крупном машинном производстве». [6] Аграрная проблема Казахстана имела именно такие корни – из за отсутствия институциональной и правовой поддержки, в рамках которой бы осуществлялись реформы в сельском хозяйстве и поддержка сельского предпринимательства. Как правило, крестьянские хозяйства Казахстана являют собой компактные организации с невысокой производительностью и в большинстве своём оснащены морально устаревшей техникой, доставшейся в наследство от совхозного прошлого. В свете новых преобразований и реформирования аграрного сектора республики назрела необходимость модернизации и переустройства фермерского хозяйства.

Наиболее оптимальным на наш взгляд видится выбор такой модели ведения хозяйствования, как товарищества. В соседней России, товарищества, основанные на коллективных формах организации труда, представляют собой более эффективную модель сельхозпредприятия.

Возвращаясь к трём основным формам осуществления деятельности, используемым в нашей стране, также следует рассмотреть и две другие альтернативы в рамках нашего исследования.

Следует отметить тот факт, что значительная часть сельхозпродукции в Казахстане производится в личных подсобных хозяйствах. Факторы, объясняющие существование такого положения дел кроются в неблагоприятных условиях ведения аграрного производства и в сравнительно низком уровне доходов работников села и дефицита рабочих мест. Такое положение дел вынуждает их заниматься ведением личного подсобного хозяйства, доходы от которого являются дополнительным фактором выживания на селе.

Учитывая, что способы ведения производства в подсобных хозяйствах не являются профессиональными, используемые методы и технологии далеки от стандартов отрасли и являются скорее любительскими, то рентабельность и эффективность такого производства конечно невысока. Не говоря уже о массовом и масштабном производстве.

Говоря о масштабах производства и его эффективности нельзя не упомянуть и третью модель ведения хозяйствования – средние и крупные сельхозпредприятия объединённые в товарищества, кооперативы, а также такая форма как сельхозоператоры. Именно такой формат агробизнеса ориентирован на выполнение госзаказов и экспорт продукции. Ключевые характеристики данной модели:

- Использование труда наёмных работников.
- Наличие квалифицированных как профильных специалистов (агрономы, зоотехники, технологи, селекционеры и т.д.), так и квалифицированного менеджмента.
- Наличие сформированной стратегии развития.
- Структурированность бизнес-процессов и бизнеса в целом.

Зачастую форма организации такого предприятия ТОО либо акционерное общество с чётко регламентированным органом управления. Также может быть предусмотрено распределение доходов по паям, акциям

Сельскохозяйственные кооперативы также являются высокоэффективной формой ведения бизнеса в АПК. Три основных типа, получившие развитие это: сбытовые, снабженческие кооперативы, а также сервисные кооперативы, предоставляющие обслуживающие фермерам разного рода услуги, в том числе кредитные кооперативы.

Сельхозоператоры это относительно новая форма организации бизнеса. В казахстанских официальных документах понятие «операторы» впервые введено в Стратегии развития Республики Казахстан до 2010 года [7]. В развитых странах термин «сельскохозяйственный оператор» достаточно широко распространён. Он отражает отделение капитала-собственности от капитала-функции в сельском хозяйстве и подразумевает реальных операторов, то есть управляющих фермой.

Учитывая этот факт, данная форма ведения аграрного бизнеса является оптимальной для иностранных инвесторов, решивших начать свой бизнес в Казахстане. Данный опыт уже имеется в Российской Федерации, где через такую модель организации бизнеса в агросектор входят иностранные операторы, а для иностранных поставщиков средств производства и бизнес-решений это залог надёжности и стабильности партнёрских отношений в чужой стране.

Литература

1. Оперативный отчёт по мониторингу Программы по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2010-2014 годы за 2013 год// сайт Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан. www.mgov.kz
2. Гумеров Р. Аграрная политика: от диктата либералистских догм к экономическому прагматизму // Российский экономический журнал. – 2003. - № 3. - С. 41-59.
3. Есиркепов Т. А., Асаинов Б. Б. Становление многообразия форм собственности и хозяйствования в аграрном секторе в условиях перехода к рынку. – Алматы: Университет «Туран», 1998. - 224 с.
4. Закон Республики Казахстан от 31 марта 1998 г. «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» // Предпринимательство и право: Сборник нормативных правовых актов / Сост. А. Худяков, Л. Давыдова. – Алматы: Жеты жаргы, 1999. - С. 248-256.
5. Крохмаль В. К вопросу о земле // Саясат. – 2002. - № 9-10. - С. 11-12.
6. Гумеров Р. Вопросы развития интегрированных корпоративных структур в агропромышленном комплексе // Российский экономический журнал. – 2002. - № 5-6. - С. 24-34.
7. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2010 года / Собрание актов Президента Республики Казахстан и Правительства Республики Казахстан. – 2001. - № 43-44. - С. 242-452.

Жамкенов С. С.

Магистрант, Международная Академия Бизнеса

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ КОМПАНИИ

Аннотация

В статье рассмотрены организационные основы построения систем продаж компании. Исследовано понятие сбытовой политики, а также функции и задачи системы продаж компании. Разработана схема операционных процессов в системе продаж компании.

Ключевые слова: сбытовая политика, продажи, менеджмент продаж

Zhamkenov S.S.

Magistrate, International Academy of Business

ORGANIZATIONAL BASIS OF BUILDING SYSTEMS SALES COMPANY

Abstract

The article describes the organizational basis for the construction of systems sales. Explore the concept of sales policy, as well as the functions and objectives of the company's sales.

Keywords: sales policy, sales, sales management

Система распределения предприятия-продавца состоит из сбытовой структуры, а также из логистической инфраструктуры сбыта. С функциональной точки зрения система распределения - это деятельность всех подразделений предприятия с целью поиска покупателя и доставки ему товара нужного качества, в требуемом количестве и в оговоренные сроки. Принимаемые в области продаж решения имеют долгосрочный стратегический характер и не могут быть быстро изменены.

Сбытовая политика - система решений, принимаемых продавцом с целью реализации выбранных стратегий и получения наибольшего эффекта сбыта товаров. С учетом единства систем сбыта и логистики в системе распределения можно выделить их общие функции:

Функции преодоления

- пространства (транспортная функция)
- времени (хранение на складах)

Товарные функции

- перегруппировка по количеству (фасовка)
- перегруппировка по качеству (сортировка, очистка, смещение)
- формирование ассортимента (комплектование)

- предоставление сервисных услуг
- Торговые функции
- освоение рынка (новые сферы сбыта или новые целевые группы)
- удержание завоеванных позиций на рынке
- увеличение доли рынка за счет
- вытеснения конкурентов
- вхождения в новые сегменты рынка
- стимулирование спроса потребителей
- организация продаж
- консультирование покупателей
- заключение торговых сделок
- Финансовые функции;
- предоставление товарного кредита
- выравнивание рыночных цен
- получение прибыли [1, с.142]

Как известно из теории, продажи могут быть прямым (продажа товара непосредственно потребителю), непрямым (продажа через посредников) и комбинированным. В зависимости от числа посредников канал продаж может быть коротким (один - два посредника) и длинным (более 2-х посредников, последовательно перекупающие товар друг у друга).

Преимущества и недостатки прямого и непрямого метода продаж. Прямые продажи выгодны в том случае, если сэкономленные денежные средства за счет большей торговой наценки выше издержек, связанных с организацией собственности сбытовой структуры.

При прямых продажах происходит непосредственное воздействие на потребителя, поэтому можно контролировать качество товара и быстро реагировать на требования рынка. При непрямах продажах* трудно осуществить поддержание имиджа торговой марки производителя, организовать необходимый сервис, контролировать цены. Отсутствует контакт с конечным потребителем, что в итоге может сказаться на конкурентоспособности товара. Маркетинговая политика в области сбыта существенно отличается, когда продавцом является производитель и когда посредник.

Процесс выбора каналов продаж подразделяется на 4 этапа:

1. Определение стратегии продаж.
2. Определение альтернативных каналов сбыта.
3. Оценка каналов.
4. Выбор партнеров [2, с.45].

Руководство фирмы, прежде всего, должно выбрать стратегию продаж - как именно должна быть организована система продаж: через собственную или дилерскую сеть; через какие типы торговых посредников должен осуществляться товарооборот и т.д.

При определении стратегии различают следующие виды продаж: Интенсивный. Это означает проникновение в наибольшее возможное количество каналов продаж. Применяется в основном для товаров широкого потребления.

Селективные продажи используется, когда продукт имеет особое качество. В ряде случаев этот вид продаж требует от продавцов специальной квалификации для оказания помощи при выборе.

Эксклюзивные продажи означает, что продукт продается в одном или нескольких местах географически ограниченного рынка

Существующие каналы продаж предусматривают три основных метода сбыта:

Прямой - производитель непосредственно продает товар потребителю,

Косвенный - продажи организованные через независимых посредников,

Комбинированный - продажи осуществляются через организацию с общим капиталом фирмы-производителя и независимой фирмы.

При определении альтернативных каналов составляют список различных существующих каналов продаж, которые затем сравниваются по ряду факторов и выбирается наиболее подходящий для данного рынка.

Механизм принятия решений о каналах распределения, как уже упоминалось, основывается на экономической и технологической целесообразности движения товара по такому пути, чтобы принести выгоду производителю, посредникам и конечному потребителю. Если любой элемент цепочки не получит рассчитываемую выгоду, канал распределения будет неэффективен.

На большинстве крупных и средних предприятий-производителей подразделение сбыта называется отделом продаж. Функции отдела продаж достаточно различны и часто определяются исторически сложившимися на предприятии производственными отношениями. Транспортная служба может иметь двойное (матричное) подчинение: административно подчиняться начальнику производства и функционально - директору по продажам. В структуру продаж входит служба маркетинга, которая выполняет главным образом оперативные исследования. На более крупных предприятиях, стратегически нацеленных на новые рынки с новым продуктом, служба маркетинга трансформируется в самостоятельное структурное подразделение. В этом случае решения носят стратегический характер, а сбытовая политика должна следовать маркетинговой стратегии.

Рассмотренная структура предприятия с точки зрения теории управления называется департаментной. Если продукция предприятия диверсифицирована или продажи организованы на нескольких рынках (например, региональный), то подразделения продаж могут быть организованы по дивизионному принципу. Последнее предполагает самостоятельную организацию продаж по каждому каналу. Это позволяет более профессионально концентрироваться на каждом товаре, потребителе или географическом регионе. С другой стороны, возрастают издержки продаж. При малой рентабельности товара, что может быть вызвано как рыночной конъюнктурой, так и большими издержками предприятий, продажи могут быть организованы по матричной структуре управления.

Разработка и организация опытной продажи новых товаров может быть организована по проектной схеме. Разрабатывается план проекта (цель, объемы ресурсов, сроки), нанимается персонал из числа временно привлеченных или нанятых по совместительству специалистов, называется руководитель проекта и контроллер (супервизор). На рисунке 1 представлена схема функционирования отдела продаж на предприятии, осуществляющем поставки своей продукции в розничную сеть.



Рис. 1. Отдел продаж на предприятии [3, с.376]

На рисунке 1 показано взаимодействие отдела сбыта с другими подразделениями предприятия: бухгалтерией, складом, транспортным отделом. Установление контактов с покупателями, например, с розничной торговлей (магазинами) происходит различными способами: с помощью торговых агентов; методом телефонного обзвона торговых точек; путем размещения рекламы и приема звонков от покупателей.

Поставка товара производится после заключения договора поставки, который заключается либо на поставку одной партии товара, либо на поставку в течении определенного срока (например, года) товаров в количестве и ассортименте в соответствии с общей спецификацией, прилагаемой к договору. В последнем случае, каждая поставка производится по заявке магазина на основании общего договора. Задача торговых агентов состоит в поиске покупателей, выявлении их потребностей, организации заключения договоров на поставку, контроль за взаиморасчетами, своевременностью поставки товара в магазины и наличием их в торговом зале.

Система управления продажами должна предусматривать концентрацию всей информации о наличии товарных запасов на складе, фактических поставках покупателям, состоянии платежей за поставленный товар. Задача бухгалтерии состоит в учете и контроле за поставками, приеме платежей в соответствии с заключенными договорами. Бухгалтерия ведет учет фактических сбытовых издержек и определяет финансовые показатели продаж (оборот, прибыль).

Таким образом, бухгалтерия регулярно производит сверку своих данных с данными отдела продаж. Склад представляет отделу продаж информацию о товарных запасах, планируемых новых поступлениях, складской цене, оборачиваемости каждого наименования товара, фактически произведенной отгрузке, возврате товара с указанием причины. В отчете транспортного отдела указывается количество доставленного товара, время доставки, время ожидания разгрузки, условия разгрузки, особенности приемки товара магазином и возможные претензии к предприятию-поставщику. В случае невыполнения доставки товара в указанные сроки, указывается причина и принятые транспортным отделом меры.

Литература

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М: Центр экономики и маркетинга, 1996.
2. Аныпин В. М. Инвестиционный анализ. М., Дело, 2000.
3. Андреева О.Д. Технология бизнеса: Маркетинг. - М.: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации: Дело, 2000. - 223 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление/ Пер. с англ./ М: Экономика, 1989.
5. Ассэль, Генри. Маркетинг: принципы и стратегия. - М.: ИНФРА-М, 1999. -803 с.

Иванов В.В.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных систем, Чувашский государственный университет, Россия, Чебоксары.

УСЛОВИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ КАПИТАЛА

Аннотация

В статье рассмотрено - сущность и функции инвестиций, особенности процесса инвестирования аграрного сектора, его воспроизводственное значение, роль в воспроизводстве капитала и повышении эффективности производства.

Ключевые слова: инвестиции, воспроизводстве капитала, аграрное производство, сельхозтехника, капитал.

Ivanov V.V.

Candidate of economic Sciences, associate Professor of information systems, Chuvash state University, Russia, Cheboksary.

INVESTMENT CONDITIONS OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN THE REPRODUCTION OF CAPITAL

Abstract

The article considers the essence and functions of investment, particularly investment in the agricultural sector reproductive value, role in the reproduction of capital and the increase of production efficiency.

Keywords: investments, reproduction of capital, agricultural production, agricultural machinery, capital.

В настоящее время стало очевидным, что одной из проблемных сфер преобразования отечественной экономики является инвестирование аграрного производства. На первый взгляд кажется, что это – чисто отраслевая проблема, касающаяся развития одной, отдельно взятой отрасли экономики.

Но если исходить из того, что при преобразовании аграрного сектора и реформ в нем в процессе перехода от одного типа экономической системы к другому, инвестиции в аграрное производство играли решающую роль во всех обществах, то этот

фактор является важным не только для аграрной отрасли, но и для всего общественного производства, в особенности – воспроизводства общественного капитала.

Аграрная отрасль в любой экономической системе является базовой. Она производит жизнеобеспечивающую продукцию. Земля (основа для производства этой продукции) является вечным, непреходящим, базовым элементом общественного капитала. Высокопроизводительное состояние отрасли является не только гарантом продовольственной безопасности общества, но и непременным условием эффективности общественного производства.

Капиталовложение, энерговооруженность аграрной отрасли, технологическое ее состояние, способность воспроизводить собственный капитал, высокая конкурентоспособность и способность быстро адаптироваться к быстро меняющимся рыночным условиям не приходят сами по себе. Они являются следствием того, что вкладывается в отрасль, результатом ее инвестирования.

Сущность инвестирования аграрного производства заключается в том, что оно вооружает производство, наращивает его потенциал – в техническом, технологическом, общематериальном аспекте, увеличивает производственные мощности, создает возможности инновационного развития в продуктовом, организационном, материально-сырьевом, технологическом, маркетингово-дистрибуционном отношении.

Аграрное производство, являясь одной из базовых отраслей национальной экономики, требует обязательности оптимальных объемов капиталовложений для нормального процесса получения производственных ресурсов, их рационального использования в производстве, своевременного и незамедлительного поступления полученной продукции в стадию обмена, а полученных доходов от реализации – в стадию распределения и дальнейшего использования вплоть до завершения цикла обращения продукции стадий потребления.

Важнейшей функцией инвестирования аграрного производства является расширенное воспроизводство капитала в отрасли с тем, чтобы использованные средства производства своевременно восстанавливались и возобновлялись в объеме большем, чем в базовом периоде, но в оптимальном для данного объема производства.

Расширенное воспроизводство капитала является изначально необходимым условием эффективного производства в отрасли, обеспечивающей общество важнейшей для жизнедеятельности продукцией – продовольствием. Повышение эффективности производства в отрасли требует не только соответствующего объема инвестиций, но и высокого их качества, удовлетворяющего современные требования по уровню технических и технологических характеристик, их адресного вложения по решающим направлениям, определяющим состояние аграрного производства и его развитие [1].

Состояние аграрного сектора с каждым годом ухудшается. По данным Минсельхоза РФ, в 2013 году аграриями России было приобретено:

- 15 тыс. тракторов, что меньше уровня 2012 года на 25,0%, или на 5 тыс. ед.;
- 5,5 тыс. зерноуборочных комбайнов, что меньше на 15,4%, или на 1 тыс. ед.;
- 0,8 тыс. кормоуборочных комбайнов, что меньше на 42,9%, или на 0,6 тыс. ед.

Стоит отметить крайне низкую готовность тракторов и других сельхозмашин. Так, готовность тракторов составляет всего 80,4%; это означает, что к весенним полевым работам приступят всего 375,9 тыс. тракторов.

Из 217,8 тыс. сеялок весной на поля выйдут всего 173 тыс., а из 176,6 тыс. культиваторов в работе будут всего 145 тыс. Даже без учета того факта, что 80% всей техники, имеющейся в распоряжении сельхозпредприятий России, находится за пределами сроков физической амортизации и к тому же морально устарела, имеющееся количество техники не способно в оптимальные агротехнические сроки провести сезонные полевые работы (табл. 1).

Таблица 1. Наличие сельскохозяйственной техники в России (по состоянию на 1 февраля 2014)

Федеральные округа	Тракторы, ед.		Сеялки, ед.		Культиваторы, ед.	
	наличие	в т.ч. исправленных в % к наличию	наличие	в т.ч. исправленных в % к наличию	наличие	в т.ч. исправленных в % к наличию
Центральный	87188	80,0	29407	86,3	33915	86,4
Северо-Западный	15433	78,7	1867	68,2	2269	71,4
Южный	91835	87,3	40997	86,8	44420	87,3
Северо-Кавказский	29530	89,3	14707	91,4	15278	91,5
Приволжский	122210	79,6	66978	77,2	51814	78,7
Уральский	29999	71,8	17271	68,1	6135	68,9
Сибирский	74997	75,5	43401	72,4	19361	73,4
Дальневосточный	16446	74,9	3262	70,0	3505	77,9
Всего по РФ	467638	80,4	217890	79,4	176697	82,4

Источник <http://agroobzor.ru/>

В 2013 году обновление парка сельскохозяйственной техники снизилось, объемы приобретения уменьшились. К такому результату привело влияние значительного количества негативных факторов – начиная с последствий неблагоприятных погодных условий прошлого года и заканчивая общим торможением роста российской экономики со всеми вытекающими из этого последствиями. Так, меры поддержки, установленные постановлением правительства РФ от 11.10.2013 г. №908 «Об утверждении Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на обеспечение технической и технологической модернизации сельскохозяйственного производства» в 2013 году не осуществлялись.

Сельскохозяйственные товаропроизводители имеют возможность приобретения техники со скидкой посредством субсидий в соответствии с постановлением правительства РФ от 27.12.2012 №1432 в размере 15% от цены без учета НДС, но не более определенных размеров, установленных правилами. Но эта поддержка направлена не на сельскохозяйственных товаропроизводителей, а только на машиностроителей, которые могут предложить аграриям лишь то, что есть у них в наличии, а не то, что аграриям требуется. В этой связи субсидии попросту оказались в значительной степени не востребованы: по данным Минсельхоза РФ, остаток средств федерального бюджета, предназначенных сельхозмашиностроителям на возмещение затрат на производство и реализацию сельскохозяйственной техники, на 09.01.2014 г. составлял 1,9 млрд рублей.

Кроме того, неисполнение правительством РФ ранее принятых обязательств по субсидированию части затрат по уплате процентов по привлеченным кредитам и займам, направленным на приобретение сельскохозяйственной техники в 2013 году, многих сельскохозяйственных товаропроизводителей подвело к финансовому краху.

Предприятиями сельскохозяйственного машиностроения, находящимися на территории России (принадлежащими как отечественному, так и иностранному капиталу), в 2013 году было произведено техники на сумму 65 млрд 585 млн 914 тыс. руб., что на 20,7% меньше объема производства 2012 года.

Анализ структуры производства сельскохозяйственной техники предприятиями сельскохозяйственного машиностроения, находящимися на территории РФ, показывает, что более 52% общего объема производства сельскохозяйственной техники и

оборудования в 2013 году приходилось на три предприятия – «Ростсельмаш» с долей 24,5%, «Джон Дир» (15,4%) и «Брянсксельмаш», выпускающий технику белорусского «Гомсельмаша» (12,4%). При этом общий объем отгрузки сельскохозяйственной техники на внутренний рынок этими предприятиями в 2013 году сократился к уровню 2012 года на 19,2% и составил 59 млрд 480 млн 674 тыс. руб. (49,49% от общего объема отгрузки). [2].

Очевидна особая важность функций инвестирования аграрного сектора в современных условиях развития отечественной экономики, когда основные средства не восстанавливаются, протекает процесс деинвестирования вследствие отсутствия источников и средств для инвестиций. Результатом такого положения в этой сфере является прогрессирующее сокращение необходимых средств производства в аграрном секторе. Такое положение характерно для отечественного аграрного производства в целом.

Показатели табл.1 свидетельствуют о том, что деинвестирование аграрного производства приняло хронический, непреодолимый характер. Списываемой техники в несколько раз больше, чем приобретаемой. Воспроизводство капитала не происходит, материальная основа производства приходит в упадок. Такое положение характерно не только для сферы технической оснащённости аграрных хозяйств, но и для сферы обеспеченности зданиями, сооружениями и производственными помещениями.

В целом, улучшение условий инвестирования в аграрный сектор – непростая задача. Но оно жизненно необходимо, поскольку способствует лучшему воспроизводству общественного капитала и повышению эффективности общественного производства.

Литература

1. Иванов В.В. Инвестирование аграрного производства как фактор воспроизводства капитала в отрасли: дис. канд. эк. наук. – М., 2010. – С. 15-18.
2. Наличие сельскохозяйственной техники в России [Электронный ресурс] URL: [http:// agroobzor.ru/](http://agroobzor.ru/) (дата обращения 01.08.2014).
3. Тумаланов Н. В., Иванов В.В., Тумаланов Э.Н. Возможности адаптации аграрного производителя к современным условиям конкуренции. Экономика и экология: новые вызовы и перспективы развития. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. - Чебоксары, 2012.
4. Чекулаев М.В. Как обеспечить конкурентоспособность агрофирмы? // Современная конкуренция, 2010. – №1 С. 71-78.
5. Шерер Ф.М. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. – М.: Ф.М. Шерер, Д. Росс.-М.: ЭФМГУ; Инфа-М, 1997. С. 698.

Кабир Л.С.¹, Лужкина И.М.², Кудрявцева Л.Н.³

¹Доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник, Федеральное государственное бюджетное учреждение «Научно-исследовательский финансовый институт» (НИФИ), ²кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник, Федеральное государственное бюджетное учреждение «Научно-исследовательский финансовый институт» (НИФИ), ³научный сотрудник, Федеральное государственное бюджетное учреждение «Научно-исследовательский финансовый институт» (НИФИ)

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНАХ СЕВЕРА РОССИИ: БЮДЖЕТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕР В СВЕТЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Аннотация

В статье в центре внимания находится институт госпрограмм. Рассмотрены отдельные меры Государственной поддержки сельскохозяйственного производства в регионах Севера России, выявлены тенденции, характерные для современного состояния и развития отрасли и определены проблемные зоны. Цель - продемонстрировать трудности в оценке обоснованности и эффективности мер господдержки в рамках отдельно взятой госпрограммы, влекущие за собой риски неэффективного расходования бюджетных средств.

Обосновывается необходимость совершенствования принципов государственного управления. Формулируются предложения, способствующие повышению эффективности бюджетной политики.

Ключевые слова: бюджетная стратегия, государственная поддержка, сельскохозяйственное производство, регионы Севера России, национальная безопасность

Kabir L.S.¹, Luzhkina I.M.², Kudryavtseva L.N.³

¹Doctor of economic science, Professor, Chief Research Associate, Federal state budgetary institution scientific and research financial Institute (NIFI), ²candidate of Economic Sciences, Leading researcher, Federal state budgetary institution Scientific and research financial Institute (NIFI), ³researcher, Federal state budgetary institution Scientific and research financial Institute (NIFI)

STATE SUPPORT OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN REGIONS OF THE NORTH OF RUSSIA: THE BUDGETARY EFFICIENCY OF MEASURES IN THE LIGHT OF STRATEGIC OBJECTIVES OF DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Abstract

In article in the center of attention there is an institute of state programs. Separate measures of the State support of agricultural production in regions of the North of Russia are considered, tendencies are revealed, characteristic for a current state and developments of branch and are defined problem zones. The purpose - to show difficulties in an assessment of validity and efficiency of measures of state support within separately taken state program, involving risks of an inefficient expenditure of budgetary funds.

Need of improvement of the principles of public administration locates. The offers promoting increase of efficiency of the budgetary policy are formulated.

Keywords: budgetary strategy, state support, agricultural production, regions of the North of Russia, national security

Проблема разработки современной российской бюджетной стратегии находится под большим влиянием реформы государственного управления, реализуемой в рамках внедряемого института государственных программ Российской Федерации [1]. Внедрение института госпрограмм требует оценки и учёта влияния трех векторов информационно-аналитической деятельности органов государственной власти: формирование стратегических целей развития страны, обоснование формулируемых целей прогнозами социально-экономического развития Российской Федерации и их согласование с финансовыми возможностями государства, отражаемыми в бюджетной стратегии. В результате, на первый план, Минфином России, ответственным за формирование и реализацию бюджетной стратегии государства, выдвигается задача контроля обоснованности разрабатываемых в рамках госпрограмм мер государственной поддержки, принимаемых конкретный и определенный вид (субсидии, бюджетные инвестиции, финансирование затрат, налоговые льготы и др.) и оценка эффективности этих мер. Важность именно этой задачи современного этапа бюджетного строительства была отмечена и в выступлении министра финансов Российской Федерации А.Г. Силуанова на расширенной коллегии Минфина России, состоявшейся 15 апреля 2014 года [11].

Такое внимание к инструментам господдержки объясняется тем, что они: 1) выступают носителем мер государственного регулирования; 2) обладают значительной ролью в стимулировании социально-экономического развития страны. Речь идёт о том, что самих по себе мер, формируемых в рамках отдельно взятой государственной программы, может оказаться не достаточно, для достижения запланированной программой цели, если они не согласуются и не учитывают влияние на социально-экономическое развитие территорий страны других программ. Это особенно актуально в связи с наличием государственных планов интенсивного развития отдельных регионов страны, а именно, реализации природно-ресурсного освоения Восточной Сибири, Дальнего Востока и Арктики предусмотренной планами Энергетической стратегии России [13].

Влияние указанных географических районов России (они относятся к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям) на национальную экономику исключительно велико. Здесь формируется основная часть природной ренты, поскольку главные природные ресурсы России расположены в северных территориях [8, с.6]. Но это не только важнейшая сырьевая база страны, это ещё и среда обитания, хозяйственной деятельности коренных малочисленных народов Севера. Кроме того, для этих регионов характерна слабая освоенность территорий и низкая плотность расселения, поскольку, на $\frac{3}{4}$ территории страны (районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности), проживает только 7% населения.

В итоге, развитие регионов Севера России, включает в себя не только задачу освоения её природно-ресурсного потенциала, но и решение задачи сохранения традиционных отраслей хозяйствования коренного населения (сельское хозяйство, охота, рыболовство), которые в настоящее время продолжают занимать значительный удельный вес [7, с.162]. Решение последней задачи крайне важно еще и с позиции обеспечения национальной безопасности страны, поскольку направлено на сдерживание процесса обезлюдивания северных территорий и удержание их в границах российского государства.

Сегодня сложился целый пласт стратегических документов, направленных на формирование и регулирование отношений в этой сфере. Например, решение вопросов стратегического развития коренных народов Севера определяется: в рамках стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации [10], стратегий развития федеральных округов, стратегий развития самих субъектов Российской Федерации, чья территория относится к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям, и решается через бюджетную систему Российской Федерации в рамках мероприятий, предусмотренных федеральными и региональными целевыми программами. В то же время, реализация стратегий ресурсного освоения территории и развития отдельных отраслей экономики может свести на нет все планируемые результаты.

Сложность решения обозначенной задачи заключается, во-первых, в разнонаправленности векторов стратегического планирования развития страны, поскольку на пространстве северных территорий реализуются одновременно разные стратегии, имеющие разные цели и разные результирующие показатели. Например, энергетическая стратегия России преследует своей целью энергетическое освоение районов Севера России и рассматривает их не как среду жизнедеятельности коренных народов, а как главные районы прироста запасов нефти и газа, освоение которых потребует развития сети магистрального трубопроводного транспорта, наличия сложных производственных систем. Для достижения целей Энергетической стратегии в районах Севера формируется крупноочаговый вид природопользования, оказывающий существенное техногенное воздействие на окружающую среду, остающееся стабильно высоким в течение всего периода эксплуатации месторождения.

В итоге получается, что интегратором векторов развития социально-экономического пространства России, формируемых в рамках стратегий развития отдельных территорий страны, стратегий развития различных отраслей и секторов экономики и реализуемых в рамках государственных программ, выступает бюджетная стратегия. И цена ошибки отдельной программы, возрастает, поскольку эта ошибка будет транслирована через бюджетную систему страны на всю территорию государства, а инструментом подобной "трансляции" выступит неэффективная и нерациональная трата общественных финансов на мероприятия, не приводящие к достижению общественно значимых результатов.

Проиллюстрируем это на примере Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы [3] (далее Госпрограмма), в части мер, направленных только на районы Севера России. Сначала следует дать общую характеристику вклада северных территорий России в производство продукции сельского хозяйства (см. табл.1).

Анализируя показатель *удельный вес продукции субъектов в продукции сельского хозяйства Российской Федерации*, можно сделать вывод что на субъекты Федерации, в состав которых входят территории, относящиеся к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям, в среднем, приходится 12% сельскохозяйственного производства России. Учитывая, что население Севера составляет 7% в общей численности населения России, то вклад северных территорий в сельскохозяйственное производство является значимым.

Таблица 1 – Отдельные показатели, характеризующие сельскохозяйственное производство в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях

	Удельный вес продукции субъектов в продукции сельского хозяйства РФ (в факт. ценах, %)				Индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий				Доля хозяйств населения в производстве продукции сельского хозяйства (%)			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Российская Федерация, всего	100	100	100	100	101,4	88,7	123,0	95,2	47,1	48,4	43,8	43,2
Районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности												
<i>Северо-западный федеральный округ</i>	4,8	5,3	4,8	4,9	104,2	101,9	108,3	103,9	34,9	36,3	34,1	32,1
Республика Карелия ¹⁾	0,2	0,2	0,1	0,1	96,2	99,2	99,8	94,4	47,0	53,3	54,9	50,0
Республика Коми ¹⁾	0,3	0,3	0,3	0,3	97,2	103,3	108,9	101,4	38,9	43,2	42,4	39,1
Архангельская область ¹⁾	0,4	0,4	0,4	0,3	105,0	97,8	107,9	100,9	48,9	48,5	45,4	45,7
<i>в т. ч. Ненецкий АО¹⁾</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>101,0</i>	<i>112,3</i>	<i>103,7</i>	<i>112,5</i>	<i>8,7</i>	<i>12,1</i>	<i>12,4</i>	<i>9,4</i>
Мурманская область ¹⁾	0,1	0,1	0,1	0,1	100,7	97,9	101,8	99,9	13,8	11,6	20,1	21,6
<i>Приволжский федеральный округ</i>	<i>25,2</i>	<i>22,7</i>	<i>24,4</i>	<i>24,0</i>	<i>99,8</i>	<i>74,0</i>	<i>140,1</i>	<i>93,9</i>	<i>52,1</i>	<i>56,6</i>	<i>49,9</i>	<i>50,2</i>
Пермский край	1,1	1,1	1,2	1,1	103,2	92,5	123,1	94,2	47,4	48,6	53,4	48,4
<i>Уральский федеральный округ</i>	<i>7,1</i>	<i>6,7</i>	<i>7,2</i>	<i>6,2</i>	<i>104,5</i>	<i>90,2</i>	<i>124,9</i>	<i>85,3</i>	<i>51,8</i>	<i>51,9</i>	<i>49,2</i>	<i>49,1</i>
Тюменская область	1,9	1,9	1,9	1,7	105,1	97,2	113,3	91,3	50,3	53,6	48,6	51,9
<i>в т. ч. Ханты-Мансийский авт. округ - Югра¹⁾</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>104,7</i>	<i>98,6</i>	<i>106,9</i>	<i>106,3</i>	<i>72,6</i>	<i>73,8</i>	<i>75,9</i>	<i>72,5</i>

Ямало-Ненецкий авт. округ ¹⁾	0,1	0,1	0	0	102,9	102,7	112,6	102,1	47,0	47,9	38,8	37,3
Сибирский федеральный округ	14,7	14,8	13,5	12,8	110,0	94,6	105,1	90,0	50,6	53,2	49,4	51,7
Республика Алтай	0,2	0,2	0,2	0,3	109,4	101,3	110,4	103,2	67,6	69,9	70,5	70,3
Республика Бурятия	0,5	0,6	0,4	0,4	98,9	100,5	102,6	103,5	79,4	82,5	74,8	74,1
Республика Тыва ¹⁾	0,2	0,2	0,1	0,1	102,6	94,6	106,9	95,9	83,5	83,3	80,5	81,0
Забайкальский край	0,5	0,5	0,5	0,5	105,2	101,3	104,0	105,3	79,8	83,5	81,8	78,6
Иркутская область	1,4	1,4	1,3	1,4	98,1	98,6	101,5	101,8	55,6	55,5	54,7	52,0
Красноярский край	2,4	2,4	2,1	1,9	107,0	96,1	101,6	94,9	57,9	60,5	53,6	51,1
Томская область	0,6	0,7	0,6	0,6	102,5	100,0	100,2	95,3	50,3	47,2	44,2	45,1
Дальневосточный федеральный округ	3,5	3,8	3,4	3,4	103,1	101,8	107,6	97,4	57,3	57,4	53,7	54,9
Республика Саха (Якутия) ¹⁾	0,7	0,7	0,6	0,6	100,2	97,3	95,3	98,0	52,1	49,3	47,7	50,1
Камчатский край ¹⁾	0,2	0,2	0,2	0,2	94,9	97,8	100,6	96,9	64,2	63,9	63,3	63,2
Приморский край	0,8	0,8	0,8	0,8	109,2	103,9	110,6	99,2	58,6	53,7	53,5	58,3
Хабаровский край	0,5	0,6	0,5	0,5	101,6	99,3	102,1	101,8	71,3	75,7	75,6	74,1
Амурская область	0,8	0,8	0,9	0,8	112,0	103,0	122,1	93,3	48,8	48,8	41,6	41,6
Магаданская область ¹⁾	0,1	0,1	0,1	0,1	104,1	100,2	94,3	108,3	52,8	47,6	46,8	40,9
Сахалинская область ¹⁾	0,2	0,3	0,2	0,2	87,3	107,3	109,0	98,2	50,0	59,6	55,9	52,6
Чукотский авт. округ ¹⁾	0	0	0	0	90,8	92,8	192,0	в 2 р.	0,5	0,5	0,4	0,4

Источник: URL: <http://www.gks.ru> [9; 12]

¹⁾ здесь и далее вся территория субъекта Российской Федерации включена в перечень районов Крайнего Севера или местностей, приравненных к ним

Субъекты Федерации, относимые к районам Крайнего Севера в течение последних 5-ти лет демонстрировали различную динамику показателя *индекса производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий*. У половины субъектов Федерации (Республики Коми, Алтай, Тыва, Архангельская, Мурманская, Тюменская, Томская, Амурская области, Ямало-Ненецкий автономный округ, Пермский, Приморский и Хабаровский край) наблюдается сокращение сельскохозяйственного производства, но, более низкими темпами, нежели это характерно для России в целом. В то же время ряд субъектов демонстрирует рост этого показателя (Чукотский, Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа, Республика Бурятия, Забайкальский и Камчатский край, Иркутская, Магаданская и Сахалинская области).

Анализируя такой показатель, как *доля хозяйств населения в производстве продукции сельского хозяйства* можно сделать ряд выводов. Во-первых, доля хозяйств населения является доминирующей в сельскохозяйственном производстве (14 из 24 рассматриваемых регионов, характеризовались долей домохозяйств от 50% до 81% (по итогам 2012 г.), а у 3-х она находилась в интервале 45%-50%). Во-вторых, среднее значение доли хозяйств населения в производстве продукции сельского хозяйства превышает значения этого показателя, рассчитанного по России в целом, что демонстрирует больший вклад домохозяйств, в сельскохозяйственное производство в районах Севера. Это подтверждает тот факт, что сложившаяся на Севере сеть расселения формирует естественные предпосылки для приближения местного населения к традиционным видам деятельности, включающим сельское хозяйство, рыболовство, охоту.

Роль сельского хозяйства исключительно важна на российском Севере, поскольку формирует трудовой и поселенческий потенциал территорий, обеспечивает сохранение уклада жизни коренных народов Севера, продовольственную безопасность и целостность пространства страны. В то же время, численность сельского населения, постоянно проживающего в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, на протяжении последних 20 лет сокращалась, одновременно с сокращением и общей численности постоянно проживающих на Севере [2; 4]. Специфическая государственная поддержка сельского хозяйства, проявляющаяся в мерах, реализуемых только в северных регионах России, т.е. максимально учитывающих особенности северных территорий (географические, природно-климатические, национальные, этнические и т.д.) безусловно необходима. Поэтому, целесообразно рассмотреть сами эти меры, цель, с которой они реализуются, значения индикаторов, которые планируется достичь в ходе их реализации (см.табл.2).

Госпрограммой предусмотрены два мероприятия поддержки. Во-первых, в рамках реализации подпрограммы *Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства* ожидается как результат «увеличение посевной площади кормовых культур по сельскохозяйственным организациям, крестьянским (фермерским) хозяйствам и индивидуальным предпринимателям по районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям».

Таблица 2 - Мероприятия, предусмотренные Госпрограммой и целевые индикаторы выполнения

Подпрограмма	Целевой индикатор	Ожидаемый результат	Значение показателя (в ед. измерения целевого индикатора)								
			2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства	Посевная площадь кормовых культур по сельскохозяйственным организациям, крестьянским (фермерским) хозяйствам и индивидуальным предпринимателям в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях (тыс. гектаров)	Увеличение посевной площади кормовых культур по сельскохозяйственным организациям, крестьянским (фермерским) хозяйствам и индивидуальным предпринимателям по районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям с 48,3 до 52,7 тыс. гектаров (текст паспорта подпрограммы)	67,5	53,4	53,3	53,2	53,1	53,0	52,9	52,8	52,7
Темп прироста (снижения) значения показателя (в %, к предыдущему году)			-	-21,0	-0,19	-0,19	-0,19	-0,19	-0,19	-0,19	-0,19
Развитие подотрасли и животноводства, переработки и реализации продукции животноводства	Поголовье северных оленей в сельскохозяйственных организациях, крестьянских (фермерских) хозяйствах, включая индивидуальных предпринимателей (тыс. голов)	Увеличение поголовья северных домашних оленей до 1267 тыс. голов (текст паспорта подпрограммы)	1121,3	1196	1205	1214	1222	1230	1239	1250	1267
Темп прироста (снижения) значения показателя (в %, к предыдущему году)			-	+6,66	+0,75	+0,75	+0,66	+0,65	+0,73	+0,89	+1,36

Источник: URL: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/22026.htm> [3]

Здесь следует обратить внимание на разночтения, встречающиеся в тексте Госпрограммы. Так, в тексте паспорта подпрограммы речь идёт о достигнутой величине посевных площадей кормовых культур по сельскохозяйственным организациям, крестьянским (фермерским) хозяйствам и индивидуальным предпринимателям по районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям в размере 48,3 тыс. га, которые планируется увеличить к 2020 году до 52,7 тыс. га. В то же время Приложение 1 Госпрограммы, в котором представлены стартовое значение этого показателя (67,5 тыс. га в 2012 г.) и его движение по годам реализации Госпрограммы, нацеливает на заранее запланированное сокращение посевных площадей кормовых культур.

В итоге, Госпрограммой планируется более чем 22% сокращение посевных площадей кормовых культур по сельскохозяйственным организациям, крестьянским (фермерским) хозяйствам и индивидуальным предпринимателям по районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям (т.е. более чем на 1/5).

Анализ ожидаемых значений результата "увеличение поголовья северных домашних оленей" по второму мероприятию в рамках реализации подпрограммы *Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства* указывает на их незначительный планируемый рост. Заметный рост поголовья домашних оленей планируется только в первый год реализации Госпрограммы (2013 г. - +6,66%). Прирост поголовья в последующие годы составляет десятки доли процента, что трудно характеризовать как напряженный план.

Сравнение плановой динамики результатов по этим двум мерам "высвечивает" их противоречие: во-первых, это планируемое снижение (к 2020 г. в сравнении с 2012 г.) посевных площадей кормовых культур в сельскохозяйственных организациях, крестьянских (фермерских) хозяйствах и хозяйствах индивидуальных предпринимателей, и, во-вторых, это планируемый 12,5% рост поголовья домашних северных оленей (за этот же период) в сельскохозяйственных организациях, крестьянских (фермерских) хозяйствах и хозяйствах индивидуальных предпринимателей. Таким образом, Госпрограммой, в одном случае планируется отрицательное изменение целевого показателя; в другом случае - его незначительный рост.

Третье противоречие заключается в учёте влияния государственных планов по природно-ресурсному освоению нефтегазовых районов Крайнего Севера на условия реализации рассматриваемых мер Госпрограммы. Например, на полуострове Ямал открыто более 25 (нефте)газоконденсатных месторождений (НГКМ) [5, с.103], к настоящему времени только одно из них (Бованенковское НГКМ) переведено в стадию эксплуатации. Рассредоточенные по территории зоны активного освоения объекты представляют собой очаги техногенных воздействий. В результате формируются: 1) зоны полного разрушения почвенно-растительного покрова (все застроенные технологическими объектами участки и карьеры песчаных грунтов), 2) нарушенные в разной степени участки вокруг технологических объектов, 3) участки с малонарушенным или восстановившимся растительным покровом, пригодные для выпаса оленей (фрагменты пастбищ), но недоступные для использования под выпас оленей, поскольку находятся в промышленной зоне.

Возникают вопросы: 1) как эффективно и справедливо распределить обязанность по финансированию восстановления экосистемы и среды жизнедеятельности народностей, исторически проживающих на этих территориях? 2) целесообразно ли проводить мероприятия, находящиеся под исключительным влиянием программ промышленного освоения территории, через Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия?

Характеризуя механизм финансирования рассматриваемых мероприятий Госпрограммы, следует иметь в виду, что во всех случаях речь идет о субсидировании, которое осуществляется на основе софинансирования из трёх источников: федерального бюджета, бюджета субъекта Федерации, лица, осуществляющего мероприятие, которому принадлежит инициатива. Эта инициатива должна быть поддержана органами власти субъекта Федерации и в бюджете субъекта Федерации на её осуществление должны быть деньги. Если участник мероприятия и региональный бюджет выделили средства на осуществление мероприятия, то федеральный бюджет вносит свою долю в его осуществление.

Анализ информации, представленной на официальном сайте Минсельхоза России о финансировании господдержки [6], свидетельствует о том, что для районов Крайнего Севера и приравненным к ним местностям характерно крайне неравномерное распределение финансового участия федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации в рамках рассматриваемых мероприятий Госпрограммы в 2013-2014 гг. (см. табл. 3) Доля финансирования из федерального бюджета различна для каждого региона.

Например, если рассматривать субсидию на возмещение части затрат на приобретение семян для выращивания кормовых культур в районах Крайнего Севера, то при среднем значении доли федерального бюджета 80% и доли бюджета субъекта Федерации 20%, в ряде регионов доля федерального бюджета достигала 90-94% (Республика Бурятия, Республика Саха (Якутия), Камчатский край); но при этом в Ханты-Мансийском автономном округе - Югра она составила существенно меньшую величину - 50%. Из 24 субъектов Федерации, относимых к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям, эта субсидия оказалась доступной для сельхозпроизводителей 10 субъектов Федерации.

Субсидию на производство продукции растениеводства на низкопродуктивных пашнях в районах Крайнего Севера получали сельхозпроизводители 4-х субъектов Федерации из 24, относимых к северным районам. По этой субсидии наблюдался значительный разрыв между верхним и нижним значением доли федерального бюджета. Так, для Камчатского края доля федерального бюджета составила 30% (по итогам 2013 г.), а в Забайкальском крае, Республике Тыва - более 77%. Среднее значение доли федерального бюджета по этой субсидии составило 65%.

Таблица 3 – Финансирование мероприятий господдержки (в %, на указанную дату)

	Возмещение части затрат на приобретение семян для выращивания кормовых культур в районах Крайнего Севера						Производство продукции растениеводства на низкопродуктивных пашнях в районах Крайнего Севера						Возмещение затрат по наращиванию поголовья северных домашних оленей							
	на 26.12.2013			на 01.07.2014			на 26.12.2013			на 01.07.2014			на 26.12.2013			на 01.07.2014				
	всего	ФБ	БСФ	всего	ФБ	БСФ	всего	ФБ	БСФ	всего	ФБ	БСФ	всего	ФБ	БСФ	всего	ФБ	БСФ		
Северо-западный федеральный округ																				
Республика Карелия ¹⁾	100	88,75	11,25	100	89,43	10,57	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Республика Коми ¹⁾	100	69,25	30,75	100	67,71	32,29	-	-	-	-	-	-	-	-	100	29,58	70,42	100	20,36	79,64
Архангельская область ¹⁾	100	71,75	28,25	100	78,77	21,23	-	-	-	-	-	-	-	-	100	47,08	52,92	100	94,6	5,4
в т. ч. Ненецкий АО ¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Мурманская область ¹⁾	100	73,28	26,72	100	72,2	27,8	-	-	-	-	-	-	-	-	100	41,47	58,53	100	37,66	62,34
Приволжский федеральный округ																				
Пермский край	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Уральский федеральный округ																				
Тюменская область	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
в т. ч. Ханты-Мансийский авт. округ - Югра ¹⁾	100	50,0	50,0	100	60,0	40,0	-	-	-	-	-	-	-	-	100	4,19	95,81	100	5,63	94,37
Ямало-Ненецкий авт. округ ¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	2,12	97,88	100	1,96	98,04
Сибирский федеральный округ																				
Республика Алтай	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	71,33	28,67	100	66,44	33,56
Республика Бурятия	-	-	-	100	0	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	100	85,53	14,47	100	74,45	25,55
Республика Тыва ¹⁾	100	89,5	10,5	100	86,99	13,01	-	-	-	-	-	-	-	-	100	53,72	46,28	100	42,78	57,22
Забайкальский край	-	-	-	-	-	-	100	77,31	22,69	100	79,8	20,2	100	78,64	21,36	100	47,62	52,38	-	-
Иркутская область	-	-	-	-	-	-	100	77,5	22,5	100	72,1	27,9	-	-	-	-	-	-	-	-
Красноярский край	-	-	-	-	-	-	100	60,0	40,0	100	65,35	34,65	100	30,51	69,49	100	25,79	74,21	-	-
Томская область	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Дальневосточный федеральный округ																				
Республика Саха (Якутия) ¹⁾	100	89,44	10,56	100	88,14	11,86	100	31,19	68,81	100	28,31	71,69	100	8,35	91,65	100	8,78	91,22	-	-
Камчатский край ¹⁾	100	94,12	5,88	100	93,86	6,14	-	-	-	-	-	-	100	7,52	92,48	100	5,22	94,78	-	-
Приморский край	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Хабаровский край	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	9,51	90,49	100	6,07	93,93	-	-
Амурская область	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	6,32	93,68	100	12,63	87,37	-	-
Магаданская область ¹⁾	100	69,73	30,27	100	75,58	24,42	-	-	-	-	-	-	100	21,1	78,9	100	10,87	89,13	-	-
Сахалинская область ¹⁾	100	59,99	40,01	100	51,53	48,47	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Чукотский авт. округ ¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	4,83	95,17	100	15,47	84,53	-	-
Итого	100	81,0	19,0	100	81,4	18,6	100	65,42	34,58	100	66,77	33,23	100	10,26	89,74	100	8,88	91,12	-	-

Источник: URL: <http://www.gp.specagro.ru/> [6]

Сокращения: ФБ – федеральный бюджет; БСФ – бюджет субъекта Российской Федерации

Субсидия на возмещение затрат по наращиванию поголовья северных домашних оленей была наиболее востребованной. Ею воспользовались сельхозпроизводители 16 субъектов Федерации. Эта субсидия характеризуется самым низким средним значением доли федерального бюджета - 10%. При этом у ряда субъектов Федерации по итогам 2013 г. она находилась в интервале 70-85%

(Республика Алтай, Республика Бурятия, Забайкальский край), а у некоторых субъектов Федерации - в интервале 2-5% (Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ - Югра, Чукотский автономный округ).

Таким образом, в зависимости от субъекта Федерации, может наблюдаться как преобладание доли финансирования из федерального бюджета, так и преобладание финансовых ресурсов, выделяемых из бюджета субъекта Федерации. По сути, речь идёт о применении в отношении различных субъектов Федерации разных соотношений финансирования мероприятий из федерального бюджета, что указывает на высокий уровень субъективизма при принятии решений о финансировании из федерального бюджета.

Поскольку центральная проблема, решаемая федеральными органами государственной власти при реализации мероприятий Госпрограммы это оценка эффективности использования бюджетных средств, то рассмотрим мероприятия Госпрограммы и с этой позиции. При проведении оценки эффективности используются следующие методы: 1) анализ целевых индикаторов (например, индекс производства сельхозпродукции); 2) анализ целевых индикаторов, установленных Госпрограммой по каждому мероприятию; 3) анализ прироста целевых индикаторов в расчёте на 1 тыс. руб. расходующих бюджетных средств.

По первому направлению анализа. Госпрограмма представляет прогнозные значения индекса производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах) к предыдущему году только по Российской Федерации в целом. Если сравнить фактические значения этого индекса за последние 4-е года и прогнозируемые Госпрограммой (Приложение 1 к Госпрограмме), то следует отметить крайне ненапряжённый характер этого индикатора. Отталкиваясь от низкой базы 2012 г., когда наблюдалось падение значения индекса, в планы Минсельхоза входит всего лишь стабилизация существующего уровня значения индекса и, с 2017 г. по 2020 г., планируется ежегодный прирост показателя на 1,9%.

По второму направлению анализа. Проведённый выше анализ целевых индикаторов указал на заниженные планы, устанавливаемые Госпрограммой. В одном случае планировалось отрицательное изменение целевого показателя; в другом случае - незначительный его рост.

По третьему направлению анализа. Поскольку Госпрограммой закладывается незначительный прирост целевых показателей, либо планируется их снижение, то в первом случае будет наблюдаться непропорциональный росту значения показателя расход бюджетных средств. Во втором случае, будет наблюдаться рост расходования бюджетных средств на процент снижения целевого показателя. В обоих случаях это указывает на низкую эффективность расходования бюджетных средств.

В итоге можно сделать выводы, что рассмотренные меры Госпрограммы не являются инструментом развития отрасли. По характеру напряженности целевых индикаторов их скорее следует классифицировать как мероприятия по поддержке существующего состояния в отрасли.

Таким образом, можно выделить ряд проблемных мест, препятствующих реализации основных преимуществ программного бюджетирования в Российской Федерации:

1) наличие ситуаций, когда цели, задачи и мероприятия государственных программ не увязаны с заявленными стратегическими приоритетами развития страны;

2) отсутствие в государственных программах разделов, раскрывающих информацию о взаимосвязи с другими государственными программами; учёт "перекрестного" или "взаимопогашающего" влияния программ; оценку негативного воздействия одной программы на условия и результаты реализации другой;

3) как показывает рассмотренная Госпрограмма, существующие программы, по своей сути, являются набором расходных требований, не имеющих достаточных обоснований по целям, задачам и показателям.

Решение выявленной проблемы лежит, по-нашему мнению, в следующих плоскостях:

1) необходимо согласование всех реализуемых мер государственной политики в районах Севера России. Это потребует проведение анализа задекларированных мер в сформированных и реализуемых на настоящий момент программах и стратегиях развития страны в целом и северных территорий в частности;

2) необходимо открытое общественное обсуждение разрабатываемых в рамках Государственных программ мер государственной политики в районах Севера России. Это потребует учёт и гармонизацию интересов всех субъектов государственной политики: государственной власти, бизнеса, местного сообщества (коренных народов Севера и населения проживающего на Севере).

Устойчивость бюджетной системы невозможна без ответственного отношения всех участников бюджетного процесса на каждом его этапе. Достижение этой цели, равно как и решение обозначенных проблем, может занять много времени. Чтобы не "свернуть с пути", надо чётко осознавать, что переход к программному бюджету преследует цель переориентировать систему управления общественными финансами на общественно значимые, измеримые результаты. Поэтому большая ответственность органов государственной власти и открытость процессов формирования и обоснования целевых индикаторов и обоснования запрашиваемых бюджетных ресурсов, будут всемерно способствовать достижению этой цели.

Литература

1. Бирюков А.Г. О некоторых вопросах реализации долгосрочной бюджетной политики // Финансовый журнал. - 2014. - №1. - С.61-68

2. Бюллетени о состоянии сельского хозяйства (электронные версии): официальная статистика. Федеральная служба государственной статистики. URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1265196018516 (дата обращения 04.07.2014)

3. Государственная Программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы и целевые индикаторы выполнения программных мероприятий (Утв. постановлением Правительства РФ от 14 июля 2012 г. №717 (в ред. постановления Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. №315). Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. URL:<http://www.mcx.ru/documents/document/show/22026.htm> (дата обращения 04.07.2014)

4. Демография: официальная статистика. Федеральная служба государственной статистики. URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (дата обращения 04.07.2014)

5. Игнатьева М.Н., Логинов В.Г., Литвинова А.А., Морозова Л.М., Эктова С.Н. Экономическая оценка вреда, причиняемого арктическим экосистемам при освоении нефтегазовых ресурсов // Экономика региона. - 2014. - №1. - С.102-109

6. Информационный Справочник о мерах и направлениях государственной поддержки агропромышленного комплекса Российской Федерации / Министерство сельского хозяйства Российской Федерации / Департамент экономики и государственной поддержки АПК. URL:<http://www.gp.spcagro.ru/> (дата обращения 04.07.2014)

7. Логинов В.Г. Концептуальный и программно-целевой подходы к социально-экономическому развитию коренных народов Севера // Журнал Экономической Теории. - 2013. - №3. - С.162-166

8. Селин В.С. Северные регионы России: экономическая динамика и проблемы развития // Регион: экономика и социология. - 2011. - №4. - С.3-18

9. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России: статистический бюллетень (2013). Федеральная служба государственной статистики. URL:http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_38/Main.htm (дата обращения 04.07.2014)

10. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года (утв. Президентом РФ). Информационно-правовая система "Консультант Плюс" (дата обращения 04.07.2014)

11. Устойчивость бюджетной системы - важная задача Минфина России (Расширенное заседание Коллегии Министерства финансов Российской Федерации) // Финансы. - 2014. - №5. - С.3-16

12. Экономические и социальные показатели районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей в 2000-2012 годах: статистический бюллетень (выпуск 2013г). Федеральная служба государственной статистики. URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096401359 (дата обращения 04.07.2014)

13. Энергетическая стратегия России (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. №1715-р). Информационно-правовая система "Консультант Плюс" (дата обращения 04.07.2014)

Кашуба К.

Магистрант, Алматы Менеджмент Университет

СВОЕВРЕМЕННЫЙ ДИАГНОЗ – КЛЮЧ К УСПЕХУ УПРАВЛЕНИЕМ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ВАШЕЙ КОМПАНИИ

Аннотация

Статья представляет собой рассмотрение теоретико-методологических механизмов и принципов управления изменениями (в том числе организационными изменениями) в современных организациях, как инструмента управления предприятием в условиях меняющейся конкурентной среды.

Ключевые слова: диагностика, управление изменениями, казахстанские компании

Kashuba K.

Magistrate, Almaty Management University

TIMELY DIAGNOSIS - KEY TO SUCCESS CHANGE MANAGEMENT IN YOUR COMPANY

Abstract

The article is an examination of theoretical and methodological tools and principles of change management (including organizational changes) in modern organizations as a tool for enterprise management in a changing competitive environment.

Keywords: diagnosis, management of change, local companies

Современные рыночные условия, в основе которых лежит постоянное удовлетворение потребностей клиентов, непрерывно меняющихся в условиях глобализации, удержание имеющихся позиций на отраслевых рынках, повышении эффективности и результативности основной деятельности и прочие диктуют нам необходимость иметь реальные инструменты для своевременного реагирования на возникающие изменения в текущей деятельности компании. Особая важность этих процессов ощущается в условиях непрерывно изменяющейся политической и экономической ситуации, а так же в период так называемых «финансово-экономических кризисов». Все эти факторы могут существенно нарушить производственные процессы, создать собой в имеющихся информационных потоках, нарушить внутриорганизационные процессы и структуры и как следствие снизить эффективность работы персонала и компании в целом. Для недопущения подобных случаев требуется наличие компетентного топ-менеджмента в компании, имеющего в своём инструментарии эффективные схемы управления возникающими изменениями.

Несмотря на то, что коммерческая организация представляет собой социальную систему, развивающуюся по аналогичному принципу, в качестве движущих сил выступают производственные мощности и система управления. [1] В условиях, когда производственные мощности компании растут относительно быстро, система управления не всегда успевает развиваться соответствующим образом и зачастую это отставание становится сдерживающей силой для эффективной работы. Как следствие может возникнуть стагнация и потеря конкурентных преимуществ, либо кардинальная реструктуризация системы управления.

Казахстанский рынок переживает этап, определяющий необходимость к адаптации компании к возникающим изменениям. Нахождение компании на том или ином жизненном цикле обуславливает свои схемы управления, которые будут соответствовать масштабам её деятельности. Очевидной становится необходимость управления процессом изменений в организации и наличие соответствующего инструментария. Для эффективного управления процессом изменений можно выделить две классификации инструментов:

I. По функции, выполняемой в процессе организационных изменений:

- системный анализ - инструменты анализа взаимного влияния предполагаемых изменений на систему, в которой они будут реализованы и наоборот;
- проектное управление - инструменты проектного управления изменениями;
- управление человеческими ресурсами - анализ роли и управление человеческим фактором в процессе планирования и реализации изменений в организации.

II. По типам участников процесса организационных изменений:

- Высшее руководство, иницирующее изменения в организации;
- Проектные команды, занимающиеся планированием и внедрением изменений;
- Управляющие среднего уровня, осуществляющие мониторинг изменений;
- Сотрудники, непосредственно внедряющие изменения;
- Отдел кадров и эксперты по обучению, сопровождающие проекты по организационным изменениям.

Немецко-американский психолог Курт Левин (Kurt Lewin) разработал модель процесса организационных изменений, которую можно использовать при осуществлении постоянных организационных изменений.

Модель Курта Левина состоит из трёх этапов процесса изменений:

- 1) пробуждение («размораживание»);
- 2) движение (перемены, нововведения);
- 3) упорядочивание («замораживание»).

«Размораживание» - это этап, при котором усилия руководства направлены на признание сотрудниками необходимости изменений. Важным условием для принятия участия персонала в проведении изменений служит наличие поддержки и личной безопасности. Однако, руководство не может ждать, пока «размораживание» пройдёт само собой. Оно должно искать способы вмешательства для улучшения сложившейся ситуации, определить возможные источники сопротивления предполагаемым изменениям и найти способы преодолеть это сопротивление

«Движение» - реализация намеченных изменений на практике. Является недостаточным наличие только идеи и мотивированного персонала. Необходим план действий – стратегия, применимая к конкретным обстоятельствам и временным рамкам. Руководитель должен учитывать, что до завершения изменений придётся распределять ресурсы между старыми и новыми методами, а так же управлением самим процессом изменений.

«Замораживание» - окончательное установление новых форм поведения. Следование старым нормам тем или иным образом «наказывается», а новым нормам - «вознаграждается». Наиболее увлекательной и сложной задачей на заключительном этапе зачастую является осуществление изменений, которые происходят во внутренней среде организации.

Группы сотрудников, которых тем или иным образом затрагивают проводимые изменения, сталкиваются с тем, что привычные для них поведенческие стереотипы и неформальные связи станут другими. Соответственно, они начинают реагировать и сопротивляться изменениям. Такое сопротивление часто является мощной сдерживающей силой. Управление изменениями может осуществляться путём диагностики и балансирования сил, способствующих изменениям или препятствующих им. Для этого Левиным был предложен инструмент в виде «силового поля».

«Силовое поле» - это анализ факторов или сил, которые подталкивают и способствуют изменениям или их тормозят. Силы, влияющие на изменения можно разделить на способствующие и сдерживающие. Для внедрения изменений необходимо оценить действие этих сил и изменить баланс в свою пользу. Это может быть реализовано в результате усиления или добавления движущих сил, сокращения или удаление сдерживающих сил или комбинации этих мер [2].

Рассмотрим причины сопротивления изменениям:

1. Неясность целей и стратегии изменений. Причиной может служить низкое доверие сотрудников к своим руководителям, инициирующим изменения. В дальнейшем это приводит к зарождению различных домыслов и слухов, отражающихся на организационной культуре компании.

2. Эгоистический интерес сотрудников. Людям свойственно ставить свои личные интересы выше, например, коллективных.

3. Разные критерии оценки реализации стратегии. Следствие неадекватного восприятия планов и наличия иных источников информации.

4. Неадекватность ресурсов (денежного капитала). Только при наличии адекватных финансовых ресурсов можно решить проблемы с людьми.

Дополнительным инструментом, облегчающим проведение анализа силового поля, служит анализ внешних сил или, так называемых, заинтересованных сторон. Данный анализ можно провести, применяя модель «Пяти конкурентных сил Портера», которые косвенно выигрывают или проигрывают от изменения ситуации. Активное изучение влияния заинтересованных сторон может усилить непосредственные движущие силы перемен или ослабить действие сил сопротивления. [3]

Внедрение изменений требует от руководства компании внимательной диагностики текущего состояния компании, оценки факторов внешней и внутренней среды, а так же рассмотрение сложившегося баланса сдерживающих и способствующих изменениям. Управление изменениями является процессом многогранным, так как наряду с наличием методологической ценности несёт в себе и долю творческого подхода.

Литература

1. Гордеев М., Соболев М. Закономерности организационных изменений // [Электронный ресурс]. URL: <http://www.emd.ru/main/public/st6.html>

2. Левин К. Теория поля в социальных науках. - М.: Изд. «Сенсор», 2000. — 572 с.

3. Портер Майкл Э. Конкуренция/ М. Портер: Пер. с англ. - М: Издательский дом «Вильямс», 2005.

Ким Е. А.

Магистрант, Алматы Менеджмент Университет

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКОВ B2B И B2C: ОСОБЕННОСТИ И РАЗЛИЧИЯ

Аннотация

Бизнес-модель описывает, каким образом организация создаёт, предоставляет клиентам и приобретает стоимость - экономическую, социальную и другие формы стоимости. Использование той или иной бизнес-модели обуславливается спецификой деятельности компании, рынком и потребителями товара и услуг. Игроки на рынках B2B и B2C, равно как и соответствующие им модели бизнеса имеют свою специфику и особенности.

Ключевые слова: рынки B2B и B2C, поведение компаний на рынках, особенности рынков и бизнес моделей.

Kim E.A.

Magistrate, Almaty Management University

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF MARKETS B2B and B2C: FEATURES AND DIFFERENCES

Abstract

Business model describes how an organization creates, delivers customers and acquires value - economic, social and other forms of value. The use of one or another business model driven by the specifics of the company, the market and consumers of goods and services. Players on the market B2B and B2C, as well as their respective business models have their specific features and characteristics.

Keywords: market B2B and B2C, the behavior of companies in the markets, especially markets and business models.

Нынешний рынок товаров и услуг работает таким образом, что характер деятельности организаций, работающих на рынке, в общем и целом сегментируется по разновидности взаимодействующих субъектов. Таким образом типологизируются рынки B2B и B2C. Для этого проведём рассмотрение этих двух основных определений.

B2B (англ. - Business to Customer, «бизнес для потребителя») - рынок профессиональных товаров и услуг. Ещё его часто используется термин «промышленный рынок». На нем в качестве покупателя выступает профессиональный покупатель, представитель компании (бизнеса) [1].

B2C (англ. Business to Business, «бизнес для бизнеса») - потребительский рынок товаров и услуг. В качестве покупателя выступает обычный покупатель, как правило, конечный, представляющий свои личные интересы или интересы своего домохозяйства. [1]

Особенность рынка B2C в том, что используется формат короткого цикла продажи. Рынок B2C предполагает широкой, зачастую массовый охват потребителя. Ценовой фактор зачастую имеет решающий фактор для принятия решения о покупке. Также определяющим фактором при покупке является личные впечатления от товара/услуги, а также эмоции, которые порождает маркетинг и реклама. Клиент, как правило, не имеет глубоких компетенций в тех или иных потребительских свойствах товара либо услуги. Зачастую покупка может носить единоразовый характер.

Схема B2C подразумевает возможность производить розничные продажи не используя каких-либо посредников. Особенностью модели B2C является и тот момент, что продавец товара либо услуги, охватывая большие потребительские аудитории, имеет возможность на уровне информационных и коммуникационных каналов оказывать достаточно сильное и продолжительное влияние на своего потребителя, формируя конкурентную среду, конкурентное ценообразование. [2]

Для привлечения клиентов, формирования лояльности и соответственно и дальнейшего удержания наиболее широкое распространение в модели B2C имеют такие приёмы:

- Дисконтные карты и дисконтные программы;
- Лотереи и розыгрыши товаров, призов, а в последнее время и денег;
- Скидки по специальным датам и событиям и т.д.;
- Стимулирование спроса путём продажи большего объёма товара либо большей упаковки по специальной цене и т.д.

Исходя из этого, можно утверждать, что игроки B2C используют схему работы обычной торговой компании, но с применением торговых технологий последнего поколения. Именно такой подход реализуется крупными и средними розничными торговыми сетями. Основной формой расчёта является наличный расчёт и оплаты банковскими картами. [3]

В отличие от рынка B2C, на рынке B2B решения покупателя о покупке, как правило, построены на рациональных мотивах. [2]

Одной из главнейших задач компаний, работающих на B2B-рынках, является построение эффективных коммуникаций между компаниями. А также налаживание надёжных информационных каналов между ними для координации действий всех участников информационного обмена и их кооперации. И в этом случае подобное сотрудничество может даже происходить на уровне обмена технологиями, опытом. Потому, что при подобной совместной деятельности происходит налаживание долгосрочных контактов с покупателями и поставщиками товаров и услуг. В B2B-отношениях есть ряд очень важных аспектов связанных с нематериальными активами, интеллектуальной собственностью имиджем и репутацией компании. Подбирая партнёра-поставщика на рынке, покупатель чётко взвешивает риски и, как правило, собирает информацию, как с рынка, так и с других источников о своём потенциальном контрагенте, не ограничиваясь публичной информацией. [3]

Многими исследователями отмечено, что сегмент B2B является чувствительным к инновациям. И для поддержания и наращивания конкурентного потенциала необходимо проводить регулярный мониторинг информационного пространства на предмет инноваций. Начиная от более эффективных форм взаимодействия в цепочке производитель – поставщик – клиент и заканчивая IT технологиями и технологиями продаж. В этом аспекте очень важно поддерживать компетенцию ключевого кадрового состава используя внутренние и внешние ресурсы для обучения и подготовки кадров. Приобретение товара и услуг на B2B производят профессионалы. В ряде отраслей требуются специфические экспертные знания, опыт и навыки. И в этом случае немаловажно то, какими компетенциями владеет продавец товара, услуг [4].

Обобщая сказанное, можно сделать выводы по сравнительным характеристикам рассматриваемых моделей рыночного взаимодействия - B2B и B2C:

1. Модель B2B характеризуется следующим:

- Длительный цикл продаж.
- Относительно высокая стоимость контакта с клиентом.
- Количество потребителей меньше в сравнении с рынком B2C, что приводит к более высокой избирательности партнёра.
- Решение о приобретении товара и услуги опирается в первую очередь на рациональные критерии.
- Осуществление поиска и закупки товаров и услуг доверяют специалистам - профессионалам в данной сфере либо отрасли.

- Маркетинговые коммуникации носят прицельный характер.

2. Модель B2C имеет следующие особенности:

- Короткий цикл продаж;
- Относительно невысокая стоимость приобретения клиента;
- Значительно большое количество клиентов, по сравнению с B2B;
- Решение о покупке зачастую подвержено влиянию эмоциональных факторов и индивидуальных предпочтений индивидуума;

- Маркетинговые коммуникации носят масштабный характер.

Литература

1. Дашков А.А., Судаков К.А. Маркетинговая деятельность компаний сегмента рынка B2B // Экономика. - 2010. - №5. - С. 191-198 - электронная версия - Научная электронная библиотека «eLIBRARY.RU».

2. Кляйнальтенкамп М. Стратегический потенциал исследований в области маркетинга промышленных товаров и услуг // Проблемы теории и практики управления, 2012. - №1. - С. 78

3. Блейхман О. Особенности маркетинга на рынке // Маркетинг и маркетинговые исследования. - 2006. - №1. - электронная версия - Научная электронная библиотека «eLIBRARY.RU».

Ким Е. А.

Магистрант, Алматы Менеджмент Университет

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ ЦЕННОСТЬ И ПРОЦЕСС ЕЁ СОЗДАНИЯ НА РЫНКЕ B2B

Аннотация

В современном мире, руководителями большинства организаций необходимость ориентации деятельности компании на потребителей не вызывает сомнений, что отражено в миссиях, целях, девизах многих компаний. Фокус деятельности B2B - компаний смещается с производства и реализации товаров на определение ценностей, их создание и передачу потребителям. В маркетинге, сфокусированном на потребителя, возрастает значимость анализа потребительской ценности продаваемых продуктов. И эффективное управление процессом создания потребительской ценности в компании, как залога конкурентоспособности и устойчивого положения её на рынке, является актуальной темой для изучения.

Ключевые слова: потребительская ценность, рынок B2B

Kim E.A.

Magistrate, Almaty Management University

CONSUMER VALUE AND PROCESS FOR ITS CREATION IN THE MARKET B2B

Abstract

In today's world, the leaders of most organizations need to focus on the activities of consumers is not in doubt, as reflected in the mission objectives, the motto of many companies. Focus activities B2B - companies shifted production and sale of goods to determine the values of their creation and transfer of consumers. In marketing, focused on the consumer, increasing the importance of analyzing customer value of products sold. And the effective management of the process of creating customer value in the company, as a pledge of competitiveness and a stable position in the market it is a hot topic for study.

Keywords: customer value, market B2B

Ценность товара определяется как «субъективная категория, формируемая в сознании потребителя», понимается, как выгода для потребителя и представляет «разность полученных потребителем выгод и издержек, связанных с приобретением товара». Компании делают свои продукты более полезными, выгодными, в приемлемом ценовом диапазоне. «Если выгоды превышают издержки потребителя на покупку товара, то говорят об исключительной потребительской ценности». [1]

И одной из основных областей приложения сил современного менеджмента является приведение свойств товаров и услуг в соответствии с запросами потребителей и рынка. Ценность продукта деятельности компании выраженная в товаре либо услуге создаётся из множества элементов, каждый из которых также должен обладать потребительской ценностью, что указано на рисунке 1. Это такие элементы, как:

- ценность продукта,
- ценность услуг,
- ценности взаимоотношений.

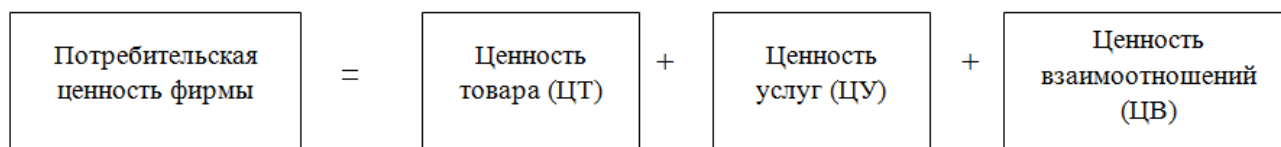


Рис. - 1. Общая модель потребительской ценности компании

Одной из ключевых особенностей рынка B2B (Business to Business) является, ещё большая ориентированность на потребителя и его уникальные запросы, нежели чем на рассматриваемом ему в противовес рынке B2C (Business to Customer). Именно специфичность запросов клиента и отличает промышленный рынок от потребительского. К одной из специфических особенностей рынка B2B, по нашему мнению, можно отнести тот факт, что критерии определения воспринимаемой ценности на данном рынке отличаются от таковых на рынке B2C и, например, B2G (Business to Government). Ценность на рынке B2B также является собой совокупность технических, экономических и социальных выгод, приобретаемых партнёром (покупателем в лице компании) при совершении акта покупки. [2]

Покупатели на потребительском (B2C), промышленном (B2B) рынке и рынке «бизнес для государства» (B2G), как мы уже отметили выше, рассматривают товары и услуги как группы ценностей, удовлетворяющих их запросы. Однако составляющие ценности, а также маркетинговые технологии, приёмы, значительно отличаются.

Ценность для потребителя на потребительском рынке (B2C) - это «совокупность преимуществ товаров или услуг за вычетом издержек, связанных с приобретением этих преимуществ» [3]. Р. Бест указывает на такие неотъемлемые элементы ценности на рынке B2C:

- достоинства товара,
- преимущества обслуживания,
- имидж бренда (эмоциональные выгоды),
- достоинства компании,
- затраты на приобретение.

Соответственно, компании необходимо быть восприимчивой как к выгодам для клиентов, производимым в ответ на их потребности, так и к совокупным затратам клиентов на приобретение. Маркетинг, связанный с закупками для государственных нужд (то есть на рынке B2G), имеет также ряд своих особенностей. Правительство, представляющее интересы государства как покупателя, и уполномоченные им органы тратят деньги на то, чтобы создать конкурентную среду, позволяющую получать большую ценность за меньшие деньги. А также ценность на рынке «бизнес для государства» - это в том числе «полезность компании с точки зрения её социально-культурной значимости». [3]

Из представленных определений и особенностей составляющих потребительской ценности следует, что покупатели на промышленном рынке рассматривают товары и услуги как группы ценностей, удовлетворяющих их запросы. Также, анализируя материальные и нематериальные аспекты ценностей, можно утверждать, что в настоящее время акцент на рынке B2B делается на:

- Долгосрочность взаимоотношений покупателя и продавца. Партнёрства возникают с большей вероятностью, когда новый поставщик может доказать, что способен добавить большую ценность или что риск работы с ним ниже, чем у аналогичных структур, т.е. учитывается стратегическая составляющая отношений.
- Адаптацию товарных предложений для каждого целевого потребителя.
- Социальную ценность, с акцентом на бренд компании и формирования доверия.
- Активное использование информационно-коммуникативных технологий при взаимодействии с потребителем с потребителем, таких как: интернет, SMM (Social Media marketing - продвижение в социальных сетях) и т.д.

Не стоит сбрасывать со счетов и такой фактор, как установление личных дружеских и доверительных отношений между собственниками предприятий и/или лиц ответственных за принятие решений по закупу/продаже товара либо услуг (это руководители отделов закупа, продаж, логистики) с двух взаимодействующих сторон на рынке B2B.

Отдельного рассмотрения требует процесс создания потребительской ценности продукта или услуги внутри компании. Стоит отметить, что сам процесс создания потребительской ценности не является прерогативой отдельно подразделения B2B-компании. Априори в нем должны быть задействованы все бизнес-единицы и подразделения.

Возникает задача по выделению основной и вспомогательной деятельности осуществляемой в компании, разрезе бизнес-процессов на которых основывается процесс создания потребительской ценности [4]. М. Портером, П. Дойлем, Д. Моррисоном, С. Ю. Полонским, С. В. Никифоровой и другими авторами приводилось описание такового взаимодействие структурных подразделений организации.

Алгоритм создания ценности предлагается усовершенствовать. Для этого указав в нем потребности потребителя. Зная потребности потребителя, компания может создать продукт или услугу имеющую наибольшую ценность для потребителя. Соответственно, угадывая запросы потребителя, компания формирует перспективу своего устойчивого положения на B2B-рынке. А реализуется это механизм посредством мониторинга - получения информации от своих потребителей, как указано на рисунке 2.

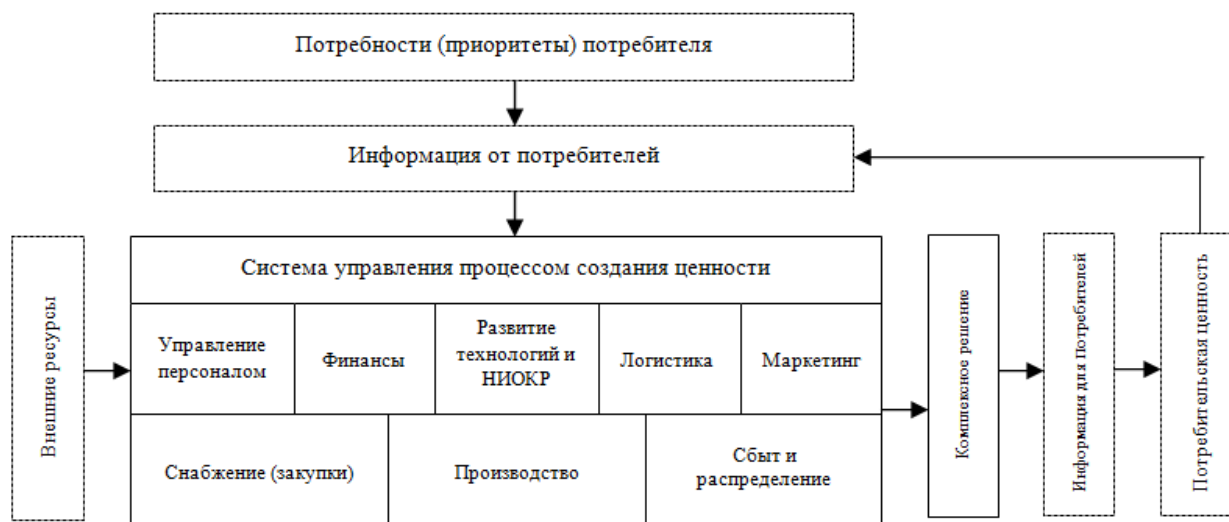


Рис. 2. Структура процесса создания потребительской ценности

В приведённом алгоритме мы видим несколько ключевых этапов создания ценности. Их иерархическое расположение говорит о степени значимости каждого из них для данного процесса. На выходе процесса мы видим результаты – комплексные решения для потребителей, а также информацию и полученную потребительскую ценность на основе, которой будет строиться следующий цикл. Следует отметить, что для компании промышленного рынка, также очень важным ресурсом, позволяющим увеличить ценность своего товара, является предоставление сопутствующих услуг (сервиса).

Таким образом, современные компании, работающие на B2B рынке, занимаются не только производством и реализацией товар и услуг, а создают потребительскую ценность, которая представляет собой результат совокупно деятельности всех подразделений компании. А потребительская ценность, включает в себя целый комплекс потребительских характеристик совокупного предложения компании, таких как сервис, финансовые решения, взаимоотношения с клиентами. И это очень важно сейчас - в условиях глобализации рынков и ужесточения конкуренции, чтобы компания могла гибко перестраиваться, формируя потребительскую ценность под запросы своих существующих и будущих клиентов, что будет являться залогом её устойчивости и конкурентоспособности на рынке.

Литература

1. Кревенс Д. Стратегический маркетинг, 6-е издание.: Пер. с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс». 2008. - 512 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга : пер. с англ. / общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. М. : Прогресс, 1990. С. 587.
3. Бест Р. Маркетинг от потребителя. Роджер Бест; (пер. с англ. Памфилова С. и Брагиной Н.; под ред. Миронова П.); Стокгольмская школа экономики. - 2-е изд. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. - 760 с.
4. Юлдашева О.У., Никифорова С. В., Полонский С.Ю. Методология организации бизнеса на основе цепочки по созданию потребительской ценности // Вестник СПбГУ. Сер. 8. – 2007. – Вып. 2. – С. 34–38.
5. Сливотски А., Моррисон Д. Маркетинг со скоростью мысли. – М.: Эксмо, 2003. – С. 111–138.

Кирьянова Е.С.

Студентка 4 курса, Высшая Школа Менеджмента, Санкт-Петербургский Государственный Университет

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕТЕРМИНАНТ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ МУЛЬТИПЛИКАТОРА PRICE-TO-BOOK VALUE RATIO

Аннотация

В настоящей статье рассматривается определение наиболее адекватного показателя инвестиционного потенциала компаний электроэнергетической отрасли и выявление драйверов, оказывающих наиболее сильное влияние на индикатор Цена-Балансовая стоимость (MB Value, Price-To-Book Value Ratio).

Ключевые слова: эффективность деятельности, инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность.

Kiryanova E.S.

4th year bachelor, Graduate School of Management, Saint-Petersburg State University

EMPIRICAL RESEARCH OF INVESTMENT POTENTIAL DRIVERS FOR ELECTRIC POWER INDUSTRY COMPANIES BY EXAMPLE OF PRICE-TO-BOOK VALUE RATIO

Abstract

The article comprises the determination of the most relevant company's investment potential indicator and its application to Russian electric power industry, identification of most powerful drivers of Price-To-Book Value Ratio.

Keywords: performance measurement, effectiveness, investment potential.

Nowadays the problem of performance management of an organization is becoming increasingly topical, as for a modern company operating in a market economy and free competition it is crucial to be effective and competitive to exist in the market for a long period of time.

The objective of the research is to identify the germane indicator of companies' effectiveness in terms of market value and attractiveness for investors. The main research problems are to analyze existing approaches of company's performance management and by example of a certain industry, to consider Price-To-Book Value Ratio as a measure of shareholder value creation and determine its drivers.

Organizational effectiveness and performance measurement.

Effectiveness of the organization is not only important for enterprise owners who are interested in making profits, but also for all stakeholders of the company. Thus, company's clients and suppliers, creditors and government agencies are interested in the solvency of the firm and regular payments from it in the state budget.

An effectiveness of a company implies actions to provide productive and cost-effective achievement of the objectives set for the organization. In other words, it is necessary to ensure such consistency of the company, its units, processes and employees, which would optimize the ratio of costs and desired results.

From the point of view of elements interaction in the economic system, organizational effectiveness can be considered as transformation of "contribution" of some stakeholders in the satisfaction of other stakeholders by achieving the desired results. Determination of the effectiveness level of the company is the way to identify problematic areas, inefficient departments, assessing the prospects for development of the organization, and, particularly, the level of achievement of its goals.

There are other important forms of performance of the company, such as product quality, speed of internal communication between departments, established business processes, motivated employees. And the most important task of modern management is to maintain the effectiveness of all the factors combined at a level that optimizes the organization activities, takes into account the interests of all stakeholders and minimizes costs.

But in order to manage the organizational effectiveness, it necessary has to be measurable. So, measurable and expressed in numerical terms indicators allow comparing of the obtained results with previous periods, with other departments or employees with other companies. Management decisions are based precisely on the idea of the current level of efficiency, awareness of the causes of the situation.

Causes of the current situation in the organization can be divided into internal and external. The external factors include the impact of the economic and political situation in the country, the level of competition in the industry, the national currency rate, reflected in the relative change in the volume of imports of foreign products, legislation to regulate the conditions of the company. These factors otherwise can be called unmanageable as individual agencies are not able to change their impact on efficiency.

Another group of factors can be called controlled or internal. These include corporate culture of the organization, its organizational structure, management principles, quality of resources used, the number of staff and a variety of other factors that may be specified for a particular industry. This group also includes indicators of labor efficiency and production assets, production profitability or productivity of a particular manufacturing plant. In other words, measurable performance indicators are the basis for management of the organization, and must be continuously monitored by management to improve organizational effectiveness.

In order to manage effectively each business process of the company, department and employee, companies establish quantifiable indicators of actual achievements - key performance indicators KPI, which reflect valuable information for managers.

In any organization the number of business processes is huge, and therefore, the number of key performance indicators is very large. Consequently, it is essential for management to establish a minimum limited set of the most important indicators for the organization.

Balanced Scorecard (BSC), the world widely used system developed by R. Kaplan and D. Norton, enables the integration of quantitative and qualitative indicators of business performance and helps build a causal relationship between the results and the impact of these factors results. Balanced Scorecard is a strategic approach to measure the effectiveness of the organization, establishing a set of long-term goals to achieve.

Review of existing performance measurement approaches for electric power industry companies.

Companies belonging to the electric power industry, as well as other international and Russian organizations, hold the view that today the ability to choose and prioritize the right measurable goals for the organization, to create a system to monitor them, and then effectively take managerial decisions is fundamental to compete in the market.

However, the introduction of KPI system, along with balanced scorecard system in Russia occurred relatively recently, and it, certainly, entailed benchmarking of systems already used by foreign organizations. Thus, most of the KPI in Russian and foreign companies are similar and are based on the financial statements.

Paramount for Russian companies are such indicators as operating profit in absolute terms (EBIT - Earnings Before Interest and Taxes), return on equity (ROE) and operating costs. The competitiveness of firms in the market is directly related to reducing transaction costs, and in Russia this figure is also used under the name "operating costs limit."

Alternatively, in international practice much attention is paid to the capitalization and financial sustainability of the company. Thus, it is important for companies to achieve a certain credit rating within the research of independent rating agencies such as Standard and Poor's, Moody's or Fitch Ratings. Rating indicates measure of creditworthiness of the company, so foreign companies are watching carefully at directly related indicators - the value of debt in absolute terms, the share of long-term debt in the company's total equity, the ratio of free cash flow to debt. Coming back to capital ratios, it should be said that the majority of foreign companies attach great importance to earnings per share as a crucial index for the shareholders of the company.

In Russia, the electric power sector is being in the last stage of reforming, and its development is directly connected with investments in various industrial projects. Therefore, great attention is paid to performance evaluation of such projects, which are aimed at the technical improvement and renovation of plant and equipment - net present value projects (NPV - Net Present Value), payback period (T) and return on investment (ROI).

The financial leverage, showing the relationship of debt to equity capital of the company is also taken into account by Russian companies and is included in the five most important performance indicators for "RusHydro".

The representative of the Institute of Social and Economic Research Center of the Russian Academy of Sciences, Gainanov I. D. considers the investment attractiveness of the modern Russian electric power industry companies as the basis for development in the current market conditions. From his point of view, the electric power industry reform does not contain decomposed targets for companies.

The author proposes the to use EVA (Economic Value Added) as a result of basic indicator of business performance, the growth of which can be achieved both by reducing the cost of capital and increase revenue or reduce operating costs.

However, the index of economic value added has a significant drawback: EVA reflects the profit for the current year, but not the future cash flows and their present value. For example, if a particular project requires substantial capital investment, for the first periods value of the index EVA is negative, even if the present value of future cash flows of the project is expected to be positive. Thus, the figure does not give an opportunity to evaluate the potential of the company.

Indicators of investment potential as the most relevant electricity industry KPIs

Today the main purpose of reforming is to provide investment flow into the sector for modernization and commissioning of new facilities in operation. So, at this stage of development of the industry the main problem is not just to attract investment, but also to improve the efficiency of investments by the company in its own assets at the expense of own and borrowed funds.

Value of the company, or its market capitalization, is the most important indicator of its effective operation, as it directly reflects investors' expectations regarding future growth in revenues and profits of the company. And the increase in capitalization, in its turn, shows the profitability and competitiveness of the enterprise, as well as its investment attractiveness, which is extremely important for Russian companies today.

In addition, for the shareholders dividend payments are very important, which is the main driver of investment attractiveness of electric power companies. Last thirty years for electric power companies from the developed countries it was typical to channel more a half of net profit to dividends. But to maintain the stability of dividend payments in absolute terms, in periods of lower net profit percentage was close to 100%.

For Russian companies of the industry is typical to direct almost entire net income on investments, return on which is often opaque for investors. So, today dividend yield of Russian electric power companies does not exceed 1.5%. But completion of the period of active growth, escorted by comparing Russian and European electricity prices and increasing risks of further reduction of income, leads to a rapid decrease in the capitalization of companies in the industry.

Particular attention should be paid to investment multiples that are market indicators, and therefore reflect the real investor expectations regarding the company's investment. Examples of cost multipliers may serve the following indicators: Market-To-Book Ratio (or Price-To-Book Ratio, Q-Tobin), Price-To-Earnings Ratio, Total Shareholder Return.

The coefficient P / E (Price-To-Earnings Ratio), which equals the ratio of the current market price per share and earnings per share, shows how many periods the investor must wait to fully compensate initial investment. Most investors pay great attention to this indicator, but it should be noted that the denominator of the multiplier is a profit derived using both own and borrowed funds, while the price reflects only the company's equity, and it is a big disadvantage of this index.

Cost multipliers are widely used in modern empirical research as they allow investors to determine the expected valuation of future super profits. In this connection it is necessary to consider in more detail the other multiplier reflecting the investment potential of the company.

Q-Tobin's, or Price-To-Book Value Ratio (P/BV, stocks security by balance-sheet assets) is the ratio of market capitalization value to its carrying value. The first advantage of index is its market nature: it shows how many units of currency investors are willing to pay per unit of currency invested in assets of the company. P/B Value shows the attitude of investors to the viability and feasibility of investment into a particular company. The market component is reflected in the numerator - the capitalization of the company equals the product of the company's stock price and the number of shares outstanding.

The denominator of the multiplier reflects the carrying value of the company, which is defined as the difference between the value of all assets of the company and all of its liabilities. In other words, in the denominator reflects the company's net assets

So, Price-To-Book Ratio allows determining how the carrying value of the assets of the company is overvalued or undervalued by the market. If the indicator exceeds unity, this means a high attractiveness for investors. In other words, the company is able to effectively invest in its own assets, and therefore has a high investment potential and investors believe in its investment opportunities.

The attractiveness of this indicator in the study is also provided by its applicability to compare the performance of the company within the same industry. Because today in the Russian electric power sector there are many investment programs that require fundraising, the multiplier becomes important criterion for choosing the most potentially profitable ones.

Empirical Study: Determinants of shareholder value creation by Russian power industry companies

The next step is to identify the determinants of Price-To-Book Value Ratio for the Russian electric power companies, which characterizes their investment potential. Let us consider several empirical studies that will help identify the key factors influencing this multiplier

Thus, the basis of my work is taken modern research, the results of which are shown in the electronic journal "Corporate Finance" in 2014, which means "fresh" approach to its implementation, as well as records of contemporary global trends in its development.

Based on the analysis of existing empirical studies [Bartov et al., 2002; Gou et al., 2005], the authors put forward a number considered determinants of shareholder value creation, which is represented by three groups of indicators: financial performance of companies, ownership structure and socio-economic and sectoral indicators

So, according to A. Kleidon research [Kleidon, 1986], the company's return on assets is a representative variable that explains a high proportion of changes in market share prices of companies. Economic profitability of activities that can also be interpreted as the return on assets was confirmed by investigations of I. Pandey in his empirical studies as a factor of the multiplier effect on the Price-to-book Ratio [Pandey, 2005]. In addition to the factor of return on assets, P. Chen and H. Zhang in their studies identified investment activity of companies and the dynamics of changes in profits as determinants of investment attractiveness of the company [Chen and Zhang, 2007].

Moreover, studies of famous scientists Fama and French showed that the size and age of the company are important factors in determining a company's ability to effectively invest in their own assets [Fama and French, 1996; Chua et al., 2007; Malighetti et al., 2011]

Formulation of research hypotheses

As a dependent variable report examines Price-To-Book Value Ratio.

The first model factor is the company's return on assets (ROA, Return On Investment), which is calculated as the ratio of net profit and the total of its assets. High return on assets of the company is its competitive advantage and, therefore, an indirect factor influencing on the creation of shareholder value [Olsen et al., 2006] Thus, the first research hypothesis is formulated as follows:

H1: The higher the return on assets of the company, the greater its investment potential.

Another factor model is financial leverage, or the proportion of long-term debt in the financing structure of the company (DR, Debt Ratio). Past empirical studies presented financial leverage as a tool, disciplining company's management and reducing agency costs. Thus, a high proportion of long-term debt is able to have a positive impact on the creation of shareholder value

H2: The higher the proportion of long-term debt of the company, the higher the investment attractiveness of the company.

Creating a company's shareholder value is directly related to the investment decisions made by management Empirical studies show a direct dependence of the level of investment activity and investment potential of the company. Investment activity coefficient can be defined as the ratio of non-current assets in the form of long-term investments, investments in tangible assets and construction in progress to the total value of non-current assets. Thus, the third research hypothesis is formed as follows:

H3: The higher the investment activity of the company, the higher is its investment potential.

Following exogenous variable model is the size of the company, as the shares for large diversified companies, which are more likely to have stable cash flows in the future, investors are willing to pay a "premium." There are two ways to calculate the proxy variables that show the size of the company: as the logarithm of the company's revenues or as the logarithm of the total assets of the firm. In the empirical study of GSOM professors it is indicated that logarithm of revenue is relevant to measure the size of companies with a high proportion of intangible assets [IV Berezinets, AV Razmochaev, DL Volkov, 2010]. Russian electric power sector companies are characterized by very low proportion of intangible assets. In this regard, it is better to use the natural logarithm of the total assets of the company, which, according to Fama and K. Yu French [Fama, French, 2002], takes into account company's risks.

H4: The larger the company is, the higher its shareholder value.

The final factor included in the model, is the age of the company, which, according to many empirical studies, has negative impact on the investment potential of a company that can easily be explained by the life cycle theory [Malighetti et al., 2011].

H5: The longer a company operates, the lower its investment potential.

The companies in sample and description of variables

Within this empirical study examined Russian companies belonging to the electricity industry. Companies in the sample selection criteria are as follows: First, in order to be able to analyze the multiplier price / book value, the factor of tradability of all companies in the sample on the Russian Trading Stock Exchange is indispensable. Further, sample values have to reflect the process of creating shareholder value, that is why the selection parameter is set - the net profit. Thus, in the sample present the largest representatives of the industry with net profit of more than 1 billion rubles. And the last important selection parameter is the main activity of the company: to conduct research properly it is necessary that the principal activity of the company is directly connected with the production or transmission of electricity.

In the study a sample of data on 39 public Russian companies in 2012 is used. Period is chosen based on the fact that the data in 2012 is relevant and sufficiently reflect the current situation in the industry. On the other hand, using this period it is possible to get the most comprehensive data pool, as many data for 2013 in the Company's public reports are not available yet. Enterprises reporting database "SCREEN" serves the source of financial information about the selected companies.

Since all companies of the sample operate on the territory of Russian Federation, it is assumed that such uncontrollable environmental factors as economic and political situation in the country, the national currency, the level of competition in the industry, the legal framework governing the conditions of the companies are the same for all representatives of the sample.

Thus, the sample includes the measures required for the calculation of relative indicators that will be used as factors in the regression:

- Total non-current assets
- Total current assets
- Equity
- Current liabilities
- Long-term liabilities
- Revenue
- Net profit (loss)
- Construction in progress
- Income-bearing investments in tangible assets
- Financial Investments

Quantitative research variables:

- mbvalue = Market Value / Book Value
- roa = NI / TA - return on assets
- dr = Long-Term Debt / Total Debt - the proportion of long-term debt in the financing of the company
- invact – share of investments in tangible assets, financial investments and construction in progress in the general non-current assets
- size = ln (TA) - the size of the company as the logarithm of total assets
- age - age of the company, years

The Empirical Study

In the study an existing model is used to check the results for data on the companies belonging to the electricity industry.

Summary statistics:

Table 1 – Summary statistics

Variable	Number of observations	Mean	Standard deviation	Min	Max
mbvalue	39	0.7774	0.5703	0.0763	2.1221
roa	39	0.1334	0.1043	0.0094	0.3749
dr	39	0.1967	0.1576	0	0.5649
invact	39	0.1650	0.2307	0	0.9999
size	39	24.2948	1.4024	21.1508	27.7588
age	39	9.2820	1.9049	6	14

Average value of Tobin's coefficient for companies in the sample is 0.7774, but the largest standard deviation can determine that the range of values is very large. There are companies with Price-to-Book Value Ratio less than 0.1, but also present companies with very high coefficient values - more than 2.

Return on assets of electric power companies is on average 13%, and the range of values is also quite large. As for the proportion of long-term debt, there are companies that do not use long-term sources of funding, and the maximum value of the index in the sample is 56.5%.

Investment activity coefficient, showing the ratio of financial and profitable investments in tangible assets to the total value of non-current assets, is, on average, 16.5%, but the range of values is also very large.

As for the size of the company, for this indicator there is a slight standard deviation as the sample of companies is carried out by "net profit of not less than 1 billion rubles," and objects are relatively homogeneous. Age of the company is ranged from 6 to 14 years.

The model verification

As in the baseline study, we consider a linear model where the dependent variable acts Price-To-Book Value coefficient, and factors - return on assets, the share of debt in the financing of the company, the ratio of investment activity, the size and age of the company.

First, the correlation matrix was constructed in which asterisks denote significant correlation coefficients (significance level 0.05). So we see that the correlation coefficients are significant variable mbvalue with all the factors except age of the company. [See Appendix 5]

According to the results we can reveal the strength and direction of the relationship between the variables:

- ρ (mbvalue; roa) = 0.8207; - A strong positive correlation
- ρ (mbvalue and dr) = - 0.3780; - Average negative correlation
- ρ (mbvalue and invact) = 0.5366; - Average positive correlation
- ρ (mbvalue and size) = - 0.3212; - Average negative correlation
- ρ (mbvalue and age) = 0.2059; - A weak positive correlation

```

pwcorr mbvalue roa dr invact size age, star (0.05)

```

	mbvalue	roa	dr	invact	size	age
mbvalue	1.0000					
roa	0.8207*	1.0000				
dr	-0.3780*	-0.3514*	1.0000			
invact	0.5366*	0.3590*	-0.3489*	1.0000		
size	-0.3212*	-0.3798*	0.1865	-0.0915	1.0000	
age	0.2059	0.2325	-0.0266	0.0861	-0.1478	1.0000

Fig 1 – Correlation matrix

We estimate the parameters of the model of the form:

$$Y = MBValue = \beta_0 + \beta_1 * roa + \beta_2 * dr + \beta_3 * invact + \beta_4 * \ln(TA) + \beta_5 * age + \varepsilon$$

Using the statistical package Stata, we obtain estimates of the coefficients of the regression model, so it takes the form:

$$Y = 0,3546 + 3,8284 \cdot roa - 0,1203 \cdot dr + 0,6683 \cdot invact - 0,0089 \cdot \ln(TA) + 0,0047 \cdot age$$

Statistical significance of the model can be tested using the Fisher exact test, which is based on Fisher statistics having a distribution with $m_1 = (m-1)$, $m_2 = (n-m)$ degrees of freedom (significance level 0.05). So, in our case $m_1 = 6-1 = 5$, $m_2 = 39-6 = 33$, right-critical region, we check the hypothesis of the form:

$$H_0: \beta_0=0, \beta_1=0, \beta_2=0, \beta_3=0, \beta_4=0, \beta_5=0;$$

$$H_a: \beta_0^2 + \beta_1^2 + \beta_2^2 + \beta_3^2 + \beta_4^2 + \beta_5^2 \neq 0;$$

Regression model is significant, as P-Value = 0.00 < 0.05, and we can accept the alternative hypothesis H_a . The determination coefficient $R^2 = 0.7424$, which indicates reasonably good explanatory power of the model.

Evaluation of the factors significance

Then we test the significance of regression model factors to test the hypothesis:

$$H_0: \beta_j=0, j=1, m-1$$

$$H_a: \beta_j \neq 0.$$

We check the importance of the factors using the statistics with the Student distribution, $(n-m)$ degrees of freedom at a significance level of 0.05. Thus, $(n-m) = 33$, two-sided. We check the importance of the factors, using Stata package and P-Value of each coefficient.

Several model factors, as well as constant proved to be insignificant:

- β_1 : P-Value = 0.000 < 0.05 → H_a accepted, coefficient is significant, indicating the significance of the factor - return on assets, *roa*;
- β_2 : P-Value = 0.737 > 0.05 → H_0 accepted, coefficient is insignificant, suggesting an insignificant factor - financial leverage, *dr*;
- β_3 : P-Value = 0.009 < 0.05 → H_a accepted, coefficient is significant, indicating the significance of the factor - investment activity coefficient, *invact*;
- β_4 : P-Value = 0.820 > 0.05 → H_0 accepted, coefficient is insignificant, suggesting an insignificant factor - the size of the company, *size*;
- β_5 : P-Value = 0.865 > 0.05 → H_0 accepted, coefficient is insignificant, suggesting an insignificant factor - the age of a company, *age*;
- β_0 : P-Value = 0.730 > 0.05 → H_0 accepted, constant is insignificant

Eventually, we obtain two significant factors in the model on which to draw conclusions:

➤ $\beta_1 = 3,8284$ - positive coefficient of the variable *roa*, consequently, by increasing the profitability of the company's assets per unit, P / book value increases by 3.83 on average. Or by increasing the return on assets of 1% Price-to-Book Value Ratio is increased by 3.83%.

➤ $\beta_3 = 0,6683$ - positive coefficient of the variable *invact*, consequently, with an increase of investment activity coefficient by 10%, the price / book value increases by an average of 6.68%.

Since the remaining coefficients of the model are insignificant, we can not draw conclusions about their impact on the dependent variable.

Model quality assurance

Under the conditions of the Gauss-Markov, linear regression functions parameter estimations have the properties of unbiasedness, consistency and efficiency. Thus, the variance of the random component of the model is constant ϵ_i : $V[\epsilon_i] = \sigma^2$. If this condition is violated, parameter estimations lose the property of consistency and efficiency, which affects the results of the analysis of the significance of the model and its parameters. Therefore we carry out Breusch-Pagan test to check whether there is heteroscedasticity in the model.

With the implementation command *estat hettest* in Stata we obtain a probability of *Prob* = 0.0001 < 0.05, so we accept the null hypothesis H_0 , which means that the variances errors are equal and the problem of heteroscedasticity is absent in the model.

Since we have got significant regression model with high coefficient of determination $R^2 = 0.7424$, but three factors and constant are insignificant and the standard errors of regression coefficients are high, it is necessary to test for the presence of multicollinearity.

To do this, when implemented in Stata command *regress*, we use the VIF (Variance Inflation Factor). Since the resulting values of VIF do not exceed 4 for each of the factors, we conclude the absence of multicollinearity in the model.

Testing of research hypotheses

The first hypothesis H_1 is accepted: «The higher the return on assets of the company, the higher its investment potential», as the first factor is significant and positive, so dependence is directly proportional.

The second model factor is proved insignificant, so **we can neither accept nor reject the second hypothesis of the study: H_2** «The higher the proportion of long-term debt of the company, the higher the investment attractiveness of the company.»

The third hypothesis H_3 is accepted: «The higher the investment activity of the company, the higher its investment potential» as the third factor is significant and positive, so dependence is directly proportional.

The fourth model factor is proved insignificant, **so we can neither accept nor reject the fourth hypothesis of the study: H_4** «The bigger the company is, the higher its shareholder value.»

The fifth model factor is proved insignificant, **so we can neither accept nor reject the fifth hypothesis of the study: H_5** «The longer a company operates, the lower its investment potential.»

Finally, the empirical study has shown the positive correlation of Price-To-Book Value of a company and its ROA and investment activity coefficients. That is why Russian electricity sector companies need to increase return on assets and investment activity become more attractive for investors.

References

1. Березинец И. В. Основы эконометрики. Учебное пособие / И. В. Березинец; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – 4-е изд., испр. и доп. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2011.
2. Детерминанты создания акционерной стоимости российскими компаниями / Анкудинов А.Б., Лебедев О.В. / Электронный журнал «Корпоративные финансы», №1(29). – 2014.
3. Valuation of Internet Stocks – an IPO Perspective. / Bartov E., Mohanram P., Seethamraju C. / Journal of Accounting Research, no. 40, pp. 321–346. - 2002.
4. Variance Bounds Tests and Stock Price Valuation Models. Journal of Political Economy - vol. 94. no. 5/ Kleidon A. - 1986.
5. What Drives Shareholder Value. Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance, no. 1 / Pandey I. - 2005.
6. How Do Accounting Variables Explain Stock Price Movement. Theory and Evidence. Journal of Accounting and Economics, no. 43 / Chen P., Zhang G. p. 219. - 2007.
7. Ownership Structure and Value of the Largest European Firms: the Importance of Owner Identity. Journal of Management and Governance, no. 7 / Pedersen T., Thomsen S., p. 27. - 2003.
8. Multifactor Explanations of Asset Pricing Anomalies. Journal of Finance, vol. 51 / Fama E., French K., no. 1. - 1996.
9. Value Determinants in the Aviation Industry. Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review, vol. 47 / Malighetti P., Meoli M., Paleari S., Redondi R., no. 3 - 2011.
10. Финансовые решения российских компаний: результаты эмпирического анализа / И.В. Березинец, А.В. Размочаев, Д.В. Волков / Вестник Санкт-Петербургского Университета. – 2010 [Электронный ресурс] // Сайт vestnikmanagement.spbu.ru. – Режим доступа: <http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/pdf/453.pdf>, свободный. – Загл. с экрана.

11. Оценка эффективности управленческих решений [Электронный ресурс] // Сайт books.ifmo. – Режим доступа: <http://books.ifmo.ru/file/pdf/818.pdf>, свободный. – Загл. с экрана.

12. Показатели эффективности организации [Электронный ресурс] // Сайт psylist.net. – Режим доступа: <http://psylist.net/socpsy/00019.htm>, свободный. – Загл. с экрана.

13. Экономика предприятия: понятие и виды эффективности [Электронный ресурс] // Сайт aup.ru. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m203/9_5.htm, свободный. – Загл. с экрана.

14. KPI (Key Performance Indicators): разработка и применение показателей бизнес-процесса. Показатели эффективности / Business Studio [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://businessstudio.ru/procedures/business/kpi/>, свободный. – Загл. с экрана.

15. Ключевые показатели эффективности [Электронный ресурс] // Сайт elitarium.ru. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2011/04/01/kljuchevye_pokazateli_jeffektivnosti.html, свободный. – Загл. с экрана.

Кострикова А.А.

Магистрант, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г.Разумовского (Первый казачий университет)»

МАТЕРИАЛЬНЫЕ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ В СООТВЕТСТВИИ С РСБУ И МСФО

Аннотация

В статье рассмотрены материальные и нематериальные активы в соответствии с МСФО и РПБУ.

Ключевые слова: учет, материальные активы, нематериальные активы, Международные стандарты финансовой отчетности, положения по бухгалтерскому учету.

Kostrikova A.A.

Master, 1 year, Moscow state University of technologies and management (The first Cossack University)

TANGIBLE AND INTANGIBLE ASSETS IN ACCORDANCE WITH RAS AND IFRS

Abstract

In the article of tangible and intangible assets in accordance with International Financial Reporting Standards, the Russian Accounting Pronouncements

Keywords: accounting, tangible assets, intangible assets, International Financial Reporting Standards, Accounting Pronouncements.

Ввиду постоянного совершенствования российского бухгалтерского учета на сегодняшний день стандарты РСБУ представляют собой обобщение правил ведения учета в соответствии с принципами ведения учета советских времен и правил международного финансового учета. Не смотря на постепенное сближение правил учета между РСБУ и МСФО до сих пор существуют весомые различия между стандартами. Одним из таких отличий является разный подход к учету. МСФО при ведении учета ориентированы на пользователя финансовой отчетности, в то время как РСБУ ориентируется на регулирующие органы и требует жестких регламентных действий при осуществлении учета.

Порядок отражения в учете материальных и нематериальных активов регламентируется в российском учете ПБУ № 5/01 «Учет материально-производственных запасов», ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». В соответствии с МСФО для учета данных активов используются стандарты МСФО (IAS) 2 «Запасы», МСФО (IAS) 16 «Основные средства» и МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы».

1. Запасы.

Принятие к учету материально-производственных запасов в соответствии с ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» производится исходя из их фактической себестоимости. В соответствии с международным учетом оценка актива производится исходя из двух показателей – чистой цены и справедливой стоимости.

В российском учете на конец года материальные запасы, стоимость которых уменьшилась, должны отражаться за минусом резерва под обесценение материальных ценностей. В МСФО цены используют на момент учета обесценения и учитывают существенные ситуации возможного выбытия запасов, тем самым существенно снижая риски получения убытков.

Списание материально-производственных запасов в МСФО производится с использованием двух методов – по средней стоимости и ФИФО. В российском учете применяются еще метод списания по себестоимости каждой единицы.

2. Основные средства.

В условиях для признания основных средств согласно РСБУ и МСФО существенных отличий нет – оба стандарта ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и МСФО (IAS) 16 «Основные средства» рассматривают основное средство как актив, который используют для получения прибыли производстве, либо для хозяйственных нужд предприятия, а также срок использования которого составляет не менее года. Единственное различие – это порог стоимости актива. При стоимости основного средства ниже 40 000 руб. ПБУ 6/01 «Учет основных средств» предоставляет возможность не начислять амортизацию, а принять в составе материально-производственных запасов.

Основные средства оцениваются по фактической себестоимости, включая в себя покупную цену и дополнительные расходы, которые понесло предприятие в связи с приобретением актива.

Существенные отличия между РСБУ и МСФО в учете основных средств заключаются в определении срока использования. В российском учете до сих пор принято использовать нормы амортизации, в то время как в соответствии с международным учетом организация устанавливает сроки эксплуатации основных средств для своих или производственных нужд самостоятельно. По МСФО предприятие имеет возможность пересмотреть срок эксплуатации своего основного средства. В соответствии с российскими стандартами предприятия лишены такой возможности и имеют право изменять срок амортизации только в случае проведения реконструкции основного средства.

В соответствии с ПБУ 6/01 амортизация начисляется с использованием одного из четырех способов:

- линейный;
- пропорционально объему выпускаемой продукции;
- по сумме чисел лет срока эксплуатации;
- уменьшаемого остатка основного средства.

В МСФО указаны три основных метода начисления амортизации:

- метод равномерного остатка;
- метод равномерного начисления;
- метод суммы изделий.

В международном учете основные средства ежегодно при составлении балансового отчета проводят проверку обесценения. РСБУ таких требований в отношении основных средств не предполагает.

3. Нематериальные активы.

Несмотря на введение в действие нового ПБУ 14/2007, который был разработан для уменьшения различий между российским и международным учетом в отношении учета нематериальных активов возникают сложности в самом начале учета – в момент признания нематериального актива. Так по данным МСФО к нематериальным активам не относится деловая репутация (гудвилл), научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), организационные затраты, которые были понесены

при создании юридических лиц. В соответствии с РСБУ в состав НМА не входят лицензии, в то время как в соответствии с МСФО они принимаются к учету в составе именно нематериальных активов. Столь существенные различия в учете нематериальных активов ведет к искажению финансовой отчетности.

Также в учете НМА для проведения первоначальной оценки важным акцентом является способ приобретения или создания актива.

1. При отдельной покупке затраты включаются в себестоимость НМА, что соответствует нормам ПБУ 14/2007 и МСФО 38.
2. Если НМА получено в процессе объединения предприятий, то согласно международному учету стоимостью является справедливая стоимость на момент объединения. В ПБУ 14/2007 нормы не прописаны.
3. При получении как вклад в уставной капитал нормами ПБУ 14/2007 предусмотрена денежная оценка по договоренности учредителей. МСФО 38 вообще не предусматривает такой возможности.
4. Если НМА был создан, то по нормам МСФО процесс создания состоит из двух этапов: изучения и разработки. В РСБУ признаются лишь самостоятельно созданные НМА.

Амортизация НМА по РСБУ производится с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия актива к учету. В соответствии с МСФО амортизация начнет производиться только с момента доступности его применения.

Как и в случае с основными средствами, НМА по МСФО подлежат ежегодной обязательной проверке на обесценение, а по РСБУ такого регламент отсутствует.

Для значительного упрощения процесса формирования консолидированной финансовой отчетности возможно использование следующих рекомендаций в учете материальных и нематериальных запасов:

1. В части методов списания стоимости запасов на себестоимость готовой продукции материально-производственные запасы необходимо учитывать либо по средневзвешенной стоимости, либо по методу ФИФО. В противном случае компания будет вынуждена провести пересчет стоимости запасов для МСФО.
2. Управленческие расходы следует исключить из себестоимости готовой продукции и незавершенного производства и признать расходами по обычной деятельности в текущем периоде.
3. Установить единый подход к формированию резерва под снижение стоимости материально-производственных запасов.
4. Для основных средств и нематериальных активов установить такой же метод начисления амортизации и срок полезной службы, как и для МСФО. В таком случае не возникнет необходимости корректировать данные при трансформации отчетности по международным стандартам.
5. При наличии убытков от обесценения актива вести отдельный регистр для учета убытков от обесценения.

Ведение российского бухгалтерского учета жестко регламентировано со стороны законодательных органов. В связи с этим обстоятельством не всегда является возможным вносить какие-либо изменения в способы учета, даже если они целесообразны с точки зрения представления достоверной информации. В МСФО внесение подобных изменений является не правом, а требованием. Это разногласие двух систем учета дает значительные отклонения их результатов, что является первоочередной проблемой для организаций, направленных на привлечение иностранного капитала.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01) утвержденное приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Основные средства» (ПБУ 6/01) утвержденное приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) утвержденное приказом Минфина России от 27.12.2007 № 153н.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» (в ред. МСФО (IFRS) 13, утв. Приказом Минфина России от 18.07.2012 № 106н, МСФО (IFRS) 9, утв. Приказом Минфина России от 02.04.2013 № 36н).
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» (в ред. МСФО (IFRS) 13, утв. Приказом Минфина России от 18.07.2012 № 106н, поправок, утв. Приказом Минфина России от 31.10.2012 № 143н).
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (в ред. МСФО (IFRS) 10, МСФО (IFRS) 11, МСФО (IFRS) 13, утв. Приказом Минфина России от 18.07.2012 № 106н).
7. Аношина Ю.Ф., Гудиева Л.Р. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ Экономика и предпринимательство. 2014. № 6. С. 795-797.
8. Аношина Ю.Ф. ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ОРГАНИЗАЦИЮ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ. Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 7. С. 300.
9. Горбатко Е.С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕЖБАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ Международный научно-исследовательский журнал. 2014. № 4-3 (23). С. 49-50.
10. Миргородская Т.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА Международный научно-исследовательский журнал. 2014. № 4-3 (23). С. 40-42.
11. Миргородская Т.В. НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА Экономика и предпринимательство. 2014. № 6. С. 722-725.
12. Миргородская М.Г. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 124-129.
13. Миргородская М.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Экономика и предпринимательство. 2014. № 6. С. 726-728.

Лобанов О. С.¹, Баша Н. В.², Мельникова Е. Ф.³

^{1,2,3} Аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ БАЗИС УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМ ПРОСТРАНСТВОМ РЕГИОНА

Аннотация

Рассмотрены теоретические понятия, лежащие в основе методологического подхода к управлению информационными системами с точки зрения науки об управлении, соответствие которому является необходимым для успешной реализации мероприятий, направленных на повышение эффективности управления информационным пространством.

Ключевые слова: методология, информатизация, управление, кибернетика, системность.

Lobanov O. S.¹, Basha N. V.², Melnikova E. F.³

^{1,2,3} Postgraduate, St. Petersburg State University of economics

METHODOLOGICAL BASIS OF REGIONAL INFORMATION SPACE MANAGEMENT

Considered the theoretical concepts underlying the methodological approach to the management of information systems in terms of the management science, compliance with which is a prerequisite for the successful implementation of tasks aimed at improving the efficiency of information space management.

Keywords: methodology, informatization, control, cybernetics, systematicity

Для того, чтобы обосновать основные направления повышения эффективности управления единым информационным пространством Санкт-Петербурга [1 – 4], целесообразно раскрыть содержание понятийного аппарата, используемого в процессе исследования, и рассмотреть имеющие место особенности в их взаимосвязи через призму рассмотренных понятий.

Основополагающим фактором, обеспечивающим реализацию мероприятий в части повышения эффективности используемых информационно-телекоммуникационных технологий, является управление. Основываясь на принципах кибернетики, будем под управлением понимать совокупность менеджмента и организации в данной сфере. Кибернетику математик Норберт Винер определил в 1948 году как науку о связи и управлении как применительно к живым организмам (биологическим системам), так и к машинам (искусственным системам) [5]. Из этого определения следует, что кибернетика позволяет изучать потоки информации как вокруг системы, и особенно в части управления, так и факт того, как эта информация использована внутри системы как средство, обеспечивающее контроль самой себя. Данное положение является принципиально значимым для информационных ресурсов, управление которыми является основной задачей информатизации [6, 7]. При этом становятся непринципиальными особенности рассуждения данного вопроса для других видов систем.

Вопросы управления в кибернетике были расширены до уровня экономических и социальных систем Стаффордом Биром в 60-х годах XX века. Ее можно также рассматривать в процессах управления, характерных для управления различными видами организаций (как коммерческими, так и государственными), что необходимо при управлении информатизацией регионов [8, 9].

Таким образом, в рамках теории управления [10, 11], для управления информатизацией и информационным обменом, необходимо обеспечение соответствия необходимым и достаточным условиям системности.

В части необходимых условий:

1. Должны иметься различные объекты материального или нематериального мира, в количестве, не меньшем двух.
2. Объекты должны иметь общее свойство, которое обеспечивает определение объектов в качестве носителей информации.
3. Объекты должны иметь специфическое свойство, которое обеспечивает отличие объектов друг от друга.
4. Пространство должно иметь свойство, которое обеспечивает возможность определения порядка, которому следуют объекты.

В части достаточного условия необходимо обеспечение наличия субъекта или субъектов, способных к распознаванию информации. Им в рамках региона и его информационных ресурсов, по принципам кибернетики может являться человек, общество и т. д. Указанные факторы являются одним из основных факторов успешного управления системами, инновациями и информационным пространством [12 – 15].

Таким образом, использование рассмотренного аппарата позволяет оценить процессы информатизации и развития информационного общества с точки зрения теории систем и взаимодействия компонентов информационных ресурсов внутри информационного пространства как компонентов системы, обладающей рассмотренными свойствами, характерными для систем.

Литература

1. Minakov V. F., Ilyina O. P., Lobanov O. S. Concept of the Cloud Information Space of Regional Government // Middle-East Journal of Scientific Research/ – 2014. – № 21 (1). – P. 190-196.
2. Лобанов О. С., Минаков В. Ф., Минакова Т. Е. Методология ранжирования ресурсов в облачной инфраструктуре региона // Материалы 3-й научно-практической интернет-конференции Междисциплинарные исследования в области математического моделирования и информатики. – Ульяновск. – 2014. – С. 50-56.
3. Лобанов О. С. Критериальное структурирование региональных информационных ресурсов по уровням облачной архитектуры. // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2014. – № 1 (9). – С. 75-80.
4. Лобанов О. С., Баша Н. В., Томша П. П. Трансформация информационного пространства исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга как системный процесс // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3. – С. 328.
5. Винер Н. Кибернетика, или управление и связь в животном и машине / Пер. с англ. 2-е изд.— М.: Советское радио, 1968.
6. Минаков В. Ф., Лобанов О. С. Концепция облачного информационного пространства исполнительных органов государственной власти региона // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 181-186.
7. Лобанова Ж. А., Баша Н. В., Лобанов О. С. Методика оценки эффективности использования информационных ресурсов // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 7-2 (26). – С. 29-30.
8. Лобанов О. С., Минакова Т. Е., Минаков В. Ф. Периодизация в эволюции региональных информационных ресурсов и закономерность развертывания облачной инфраструктуры // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 7-2 (26). – С. 30-31.
9. Лобанов О. С., Макачук Т. А., Шиянова А. А. Персонал как фактор кластеризации информационных систем в централизованной инфраструктуре // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 7-2 (26). – С. 33-34.
10. Карпова В. С., Мельникова Е. Ф. Планирование и контроль ресурсов в проектах инжиниринговой компании средствами Oracle Primavera // Информационные технологии в бизнесе. Сборник 8-й международной научной конференции. 19–20 июня 2013 г. Санкт-Петербург. Conference of St.-Petersburg State University of Economics and Finance. Information Technology in Business / Под ред. проф. В. В. Трофимова, В. Ф. Минакова. – 2013. – С 68 - 74. ISBN 978-5-94652-426-4.
11. Карпова В. С., Мельникова Е. Ф. Создание корпоративной информационной системы управления проектами в холдинговой компании // Информационные технологии в бизнесе. Сборник 8-й международной научной конференции. 19–20 июня 2013 г. Санкт-Петербург. Conference of St.-Petersburg State University of Economics and Finance. Information Technology in Business / Под ред. проф. В. В. Трофимова, В. Ф. Минакова. – 2013. – С 75 - 79. ISBN 978-5-94652-426-4.
12. Минаков В. Ф., Лобанова Ж. А., Галстян А. Ш. Мобильные гаджеты в системе общественного питания // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 7-1 (26). – С. 51-52.
13. Минаков В. Ф., Лобанов О. С., Минакова Т. Е. Аналоговые и дискретные метрики и модели оценки инноваций // Материалы 3-й научно-практической интернет-конференции Междисциплинарные исследования в области математического моделирования и информатики. – Ульяновск. – 2014. – С. 280-287.
14. Минакова Т. Е., Минаков В. Ф., Лобанова Ж. А. О возможности работы микропроцессорных средств релейной защиты и автоматики в компьютерных сетях // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 7-1 (26). – С. 52-53.
15. Минакова Т. Е., Минаков В. Ф., Лобанов О. С. Каскадная модель коммерциализации инноваций // Материалы 3-й научно-практической интернет-конференции Междисциплинарные исследования в области математического моделирования и информатики. – Ульяновск. – 2014. – С. 63-69.

Малахов Д. А.

Магистрант, Международная Академия Бизнеса

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИИ

Аннотация

На сегодня остро стоит вопрос о соотношении индивидуальных и коллективных форм хозяйствования и управления. С одной стороны, фигуры предпринимателя и управленца выступают во всем богатстве индивидуалистических ценностей, с другой - современные бизнес и управление, особенно в тех случаях и там, где масштабы превышают уровень мелкого производства и коммерции, невозможны без группы единомышленников, либо, по меньшей мере, людей, добровольно работающих на лидера.

Ключевые слова: менеджмент, управленческая команда

Malahov D. A.

Magistrate, International Academy of Business

CONCEPT AND ESSENCE OF CORPORATE GOVERNANCE

Abstract

Today is an issue of the relationship between individual and collective forms of management and governance. On the one hand, an entrepreneur and manager appear in all the richness of individualistic values, on the other - the modern business and management, especially in those cases where the scale larger than a small-scale production and commerce, are impossible without a group of like-minded, or at least, people who volunteer their time on the leader.

Keywords: management, management team

В казахстанском законодательстве отсутствует такая организационно-правовая форма, как корпорация. Корпорация - это не конкретная организационно-правовая форма предпринимательских организаций, а некий сплав организационно-правовых форм юридического лица, который обладает особым институционально-правовым статусом в современном обществе. Поэтому в литературе часто в качестве синонима корпорации употребляется термин - компания, что позволяет трактовать компанию (корпорацию) как самоуправляемую социально-экономическую (хозяйственную) систему, основанную на базе юридического лица, в определенной организационно-правовой форме.

С точки зрения корпоративного менеджмента, специфичность корпораций позволяет говорить о создании корпоративного менеджмента, как относительно самостоятельной управленческой дисциплины.

Понятие «корпоративное управление» становится все более актуальным. Так, Правительство РК 5 ноября 2012 года подписало Постановление № 1403 «Об утверждении кодекса корпоративного управления акционерного общества «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына». По поводу понятия корпоративного управления происходит множество споров. В вышеуказанном Постановлении под корпоративным управлением понимается «совокупность процессов, обеспечивающих управление и контроль за деятельностью Фонда и включающих отношения между единственным акционером, советом директоров, правлением, иными органами Фонда и заинтересованными лицами в интересах единственного акционера, а также взаимодействие Фонда с дочерними и зависимыми организациями. Фонд рассматривает корпоративное управление как инструмент повышения эффективности деятельности Фонда, укрепления его репутации и снижения затрат на привлечение им капитала. Фонд рассматривает надлежащую систему корпоративного управления как фактор, определяющий его место в современной экономике и обществе в целом. В основе корпоративного управления лежит принцип верховенства закона»[2, с. 2].

Корпоративное управление в современной научной среде, как правило, плохо определено, оно охватывает огромное количество различных экономических явлений, и лучше всего его можно определить как некое количество процессов, обычаев, которые влияют на то, как происходит развитие внутри корпорации, находящейся под управлением или контролем ответственных лиц.

Соответственно, корпоративное управление возникает тогда и только тогда, когда собственность, которая находится во владении, отделена от управления. Происходит обособление функции управления, в итоге появляется менеджер.

Существует проблема схожести сущности терминов: группа менеджеров и менеджмент. Менеджмент характеризуется как управление в рыночных отношениях. Множество авторов дали определения менеджменту. В.Р. Веснин [3, с. 24] характеризует менеджмент как управление каким-либо делом; О.С. Виханский [4, с. 54] называет менеджмент управленческой деятельностью, где субъектами управленческой, деятельности выступают менеджеры; В.В. Травин дает двойственную трактовку: менеджмент как наука о рациональной организации и управлении фирмой и как динамичный процесс. С.И. Самыгин характеризует менеджмент как управление людьми;

Из вышеперечисленных подходов к менеджменту формируется общее явление менеджмента как управление социально-экономическими процессами.

Э.М. Воронина трактует менеджмент как группу лиц, осуществляющих, в рамках предприятия, предпринимательские и управленческие функции. В данной, трактовке понятие менеджмент является синонимом словам менеджеры, группа менеджеров. Тогда возникают вопросы: чем занимаются менеджеры? как называется их вид деятельности? По, мнению диссертанта, видом их деятельности является менеджмент (управление).

Н.И. Кабушкин рассматривает менеджмент как человеческие возможности, с помощью которых лидеры используют ресурсы для достижения стратегических и тактических целей организации. Данная трактовка является усредненным вариантом между общепринятым понятием менеджмента как процесса и частным понятием как группы людей.

Из вышеперечисленных трактовок возникает проблема в смысловых значениях понятия менеджмент:

- менеджмент как процесс текущего управления. Данным подходом пользуются многие авторы;
- менеджмент как, орган управления. Данным подходом пользуется меньшинство авторов.

На наш взгляд, в случае с проблемой интерпретации термина менеджмент необходимо придерживаться одного подхода: менеджмент как управление социально-экономическими процессами в хозяйствующем субъекте в условиях рыночной экономики. Значит, участниками корпоративных отношений является не менеджмент, а группа менеджеров.

Существует несколько подходов к определению корпоративного управления:

- корпоративное управление является управлением в интегрированных структурах, интегрированных объединениях;
- корпоративное управление является инструментом разделения функций владения от управления, где целью является защита интересов собственников. В данном случае происходит разделение стратегического и тактического управления, появляется спрос на наемных менеджеров, появляется и предложение;
- корпоративное управление как инструмент регулирования интересов заинтересованных сторон в акционерных обществах.

В последнем случае под корпоративное управление попадают акционерные общества. Также для определения корпоративного управления необходимо выявить некорпоративное управление. В не корпоративном управлении интегрированы функции управления и владения, организационно-правовая форма без образования юридического лица.

В корпоративном управлении, а именно в отношениях собственника и компании, необходимо место для регламентов постановки задач, системы контроля, тактического управления. Система оценки и координации системы оперативного управления должна выявлять недочеты и отставание в развитии- от планового графика компании. Обеспеченность ресурсами должна помогать

достижению поставленных целей и задач в компании, а система мониторинга - следить за рациональным расходом этих ресурсов-корпораций.

Корпоративное управление начинает появляться тогда, когда возникает необходимость в эффективном управлении компанией, распоряжением ресурсной базы при отсутствии главного акционера (собственника) в тактическом, оперативном управлении, то есть при отдалении собственника от вышеперечисленных управлений. Таким образом, происходит преднамеренное разделение видов управления.

В. Королев в рамках изучения корпоративного управления разграничил суть двух понятий: совладелец и собственник. Собственником является владелец, контрольного пакета компании. Исходя из этого собственник в компаний может быть только одно лицо.

При рассмотрении разносторонних подходов необходимо утвердить общность определений: корпорация и корпоративное управление. На последующих этапах уточнять понятие корпорация или корпоративное управление дополнительным словом, образуя связку слов; например: корпорация как акционерное общество - это коммерческая организация, уставный капитал, которой разделён на определённое число акций; корпоративное управление в акционерных обществах - это система стратегического управления акционерным обществом, с помощью которой реализуются права акционерной собственности; корпорация как общество - это общество учрежденное одним или несколькими юридическими и/или физическим лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделён на доли определённых учредительными документами размеров; корпоративное управление в обществах с ограниченной ответственностью - это система стратегического управления обществом, с помощью которой реализуются права собственников. При данном дополнении к терминам корпорация и корпоративное управление решится теоретический аспект уточнения понятия корпоративного управления и корпорации.

Возвращаясь к научному труду С.Д. Мельникова, отметим признаки корпорации, один из которых трактуется так: количество участников корпорации должно быть более одного, так как один человек не может являться объединением. По своей природе данный тезис является аксиомой, но автор не уточнил понятие участников корпорации. Если учесть, что участниками корпоративных отношений являются не только собственники, но и менеджеры, отвечающие за текущее управление, то возникает суждение об индивидуальном предпринимателе как о корпоративной организационно-правовой форме при условии заключенных трудовых договоров индивидуального предпринимателя как директора и работодателя с менеджером, как с наемным сотрудником. Если суждение автора про участников корпорации подразумевало только количество учредителей, тогда организационно-правовая форма индивидуального предпринимателя не может являться корпоративной.

В первом случае принадлежности индивидуального предпринимателя как организационно-правовой формы к корпоративному сектору экономики обуславливает подход, рассматривающий корпорацию как любую организационно-правовую форму с обособленными функциями владения от управления.

По мнению А.А. Пиксайкиной, корпоративным управлением называется направленное воздействие на производство в целях организации функционирования предприятия в условиях конкуренции, эффективности хозяйствования, включающее отношения между субъектами управления по поводу гармонии их интересов, обеспечения синергетического эффекта от взаимодействия внешней и внутренней сред в достижении поставленных задач и цели, и определяющее особые условия формирования организационной структуры, корпоративной культуры, методов управления и оптимального распределения ресурсов.

В современном мире появляются огромные организации, институты корпоративного управления, такие как Организация Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), Европейский институт корпоративного управления, Центр Международного частного предпринимательства (CIPE), Международная финансовая корпорация (МФК (IFC)), Американское Агентство Международного Развития (USAID), Мировой Банк, Мировой Консультационный Центр, Мировой Экономический Форум, Европейская комиссия, Европейский Банк Реконструкции и развития (ЕБРР), British Accounting Association Corporate Governance Special Interest Group, Институт Мирового Банка. Среди казахстанских организаций и институтов корпоративного управления можно выделить: АО ФНБ "Самрук Казына", Торгово-промышленная палата, Ассоциация казахстанских банков (АКБ), Азиатский банк реконструкции и развития. Такое количество международных, а также казахстанских организаций и институтов, занимающихся корпоративным управлением, позволяет говорить о всестороннем развитии корпоративного сектора экономики.

Литература

1. Стратегия "Казахстан-2050": новый политический курс состоявшегося государства. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана, г. Астана, 14 декабря 2012 года
2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 5 ноября 2012 года № 1403 "Об утверждении кодекса корпоративного управления акционерного общества "Фонд национального благосостояния "Самрук-Казына"" // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1200001403>
3. Веснин В. Р. Менеджмент: учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Проспект, 2011. - 514 с.
4. Виханский О.С., Наумов А. И. Менеджмент: Учебник. - 5-е изд. - М.: Экономиста, 2009. - 428 с.

Мухина Е.Р.

Аспирант, Пермский национальный исследовательский политехнический университет
К ВОПРОСУ О МЕТОДЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В статье рассмотрены понятия «метод», «методика». Проанализированы особенности метода анализа финансово-хозяйственной деятельности. Исследована структура метода АФХД.

Ключевые слова: метод, методика, анализ финансово-хозяйственной деятельности (АФХД).

Mukhina E.R.

Postgraduate student, State national research polytechnic university of Perm
THE METHOD OF ANALYSIS OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY

Abstract

The article describes the concepts "method", "technique". The features of the method of analysis of financial and economic activity are analyzed. The structure of the method of analysis of financial and economic activity is described.

Keywords: methods, techniques, analysis of financial and economic activity

Любая наука имеет как свой предмет, так и свой метод.

Большая часть исследователей (к примеру, М.А. Вахрушина, Т.П. Карпова) расценивают метод управленческого учета как совокупность различных способов и приемов, с помощью которых отражаются объекты управленческого учета в информационной системе фирмы [1, с.31].

Другими словами, метод – способ достижения цели управленческого учета, состоящий из совокупности приемов теоретического и практического познания объекта управленческого учета [2, с.61].

Проанализируем особенности метода анализа финансово-хозяйственной деятельности. К ним относятся:

- Необходимость сравнения, обусловленная тем, что все меняется, развивается, порождая требование сравнительной характеристики;
- Необходимость изучения внутренних противоречий (положительных и отрицательных аспектов любого процесса, явления, факта хозяйственной жизни);
- Необходимость комплексного учета всех взаимосвязей и взаимозависимостей, присущих хозяйственной деятельности предприятия;
- Необходимость количественного измерения и результатов финансово-хозяйственной деятельности, и тех факторов, что обусловили эти результаты. При этом изучение и измерение причинных связей в анализе может осуществляться дедуктивным и индуктивным методами;
- Необходимость применения системного подхода, анализа и синтеза, что позволяет построить модель хозяйственной деятельности предприятия – взаимосвязанную систему показателей, всесторонне характеризующих хозяйственную деятельность, как процесс формирования результатных показателей.

Таким образом, метод анализа финансово-хозяйственной деятельности – это системное, комплексное изучение, измерение и обобщение степени влияния факторов на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации посредством обработки специальными приемами системы показателей плана, учета, отчетности и других источников информации с целью повышения эффективности функционирования деятельности компании.

Метод анализа финансово-хозяйственной деятельности предусматривает использование совокупности определенных методик, представляющих собой совокупность способов, приемов, этапов наиболее целесообразного выполнения аналитической работы.

Как правило, методика по анализу финансово-хозяйственной деятельности содержит следующие элементы (рис.1).



Рис.1 – Структурные составляющие методики АФХД

Как известно, различают общие и частные методики. Общая методика имеет широкий спектр действия, частная методика – ограниченную область применения.

Одними из наиболее важных элементов методики являются используемые в ней приемы, а также способы анализа и обработки информации. Как правило, способы, используемые при анализе финансово-хозяйственной деятельности, подразделяют на следующие группы:

1. традиционные (логические) способы (используются для обработки информации во многих других дисциплинах):
 - 1.1 метод сравнения;
 - 1.2 метод относительных и средних величин;
 - 1.3 графический метод;
 - 1.4 балансовый метод и др.
2. способы детерминированного факторного анализа:
 - 2.1 способ цепных подстановок;
 - 2.2 способ абсолютных и относительных разниц;
 - 2.3 индексный, интегральный способ;
 - 2.4 логарифмический способ и др.

3. способы стохастического факторного анализа:
 - 3.1 корреляционный способ;
 - 3.2 дискриминантный способ;
 - 3.3 дисперсионный способ и др.
4. методы оптимизационного анализа (оптимизационного решения экономических задач):
 - 4.1 методы линейного и нелинейного программирования;
 - 4.2 теория игр;
 - 4.3 метод исследования операций и др.

Таким образом, следует отметить широкий спектр применяемых способов и приемов в АФХД.

Литература

1. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учеб. Для ВУЗов – 2-е изд., перераб. и доп. / Т.П. Карпова. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 351с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры/ В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560с.

Мухина Е.Р.

Аспирант, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ВОПРОСЫ МЕСТА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены понятия «бюджет», «бюджетирование», «программа», «планирование». Проанализированы особенности бюджетирования как управленческой технологии. Рассмотрены вопросы роли системы бюджетирования в системе планирования.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, план, программа, планирование, управленческая технология.

Mukhina E.R.

Postgraduate student, State national research polytechnic university of Perm

THE ROLE BUDGETING IN THE STRATEGIC DEVELOPMENT ORGANIZATION

Abstract

The article discusses the concept of "budget", "budgeting", "program", "planning". The features of budgeting as a management technology are analyzed. The questions of the role of budgeting in the planning system is described.

Keywords: the budget, the budgeting, the plan, the program, the planning, the management technology.

На сегодняшний день понятие “бюджетирование” употребляется и по отношению к коммерческим структурам, и по отношению к государственным организациям. Детально, тщательно проработанный бюджет обеспечивает руководству возможность анализировать и оценивать свою деятельность и корректировать стратегические цели организации посредством использования систем мотивации.

Бюджет представляет собой количественное выражение заданного плана предприятия на определенный период по ряду показателей:

- использование финансовых, товарно-материальных и капитальных ресурсов;
- доходы и расходы;
- движение денежных средств;
- привлечение источников финансирования для текущей и инвестиционной деятельности;
- капитальные инвестиции и финансовые вложения.

Что касается бюджетирования, то следует отметить, что, рассматривая бюджетирование как управленческую технологию, необходимо помнить о его информационной направленности.

Основным объектом бюджетирования является бизнес в целом. Любая организация, опираясь на потребности управления, свободна в выборе других объектов бюджетного управления, таких как холдинг, предприятие, структурное подразделение, определенный бизнес-процесс или центр финансовой ответственности и т.д.

Таким образом, бюджетирование представляет собой важную управленческую технологию, посредством которой можно спланировать и впоследствии дать финансовую оценку, а также управлять финансовыми потоками как отдельно взятого бизнеса, компании в целом, подразделения, бизнес-процесса, так и любого другого выделенного объекта бюджетирования.

В зарубежных источниках часто разделяют термины «планирование», «программа», «бюджетирование», понимая под планированием систему постановки целей и стратегий по их достижению, под программой - совокупность мероприятий по реализации данных стратегий, под бюджетом - финансовое выражение данных целей, стратегий и мероприятий, соответственно под бюджетированием – процесс построения бюджетов компании. Использование данной терминологии позволяет разграничить функции управления и их связи с процессом бюджетирования.

Как известно, в мировой практике в зависимости от горизонта планирования говорят о двух видах бюджетирования:

- долгосрочное финансовое планирование (капитальное бюджетирование);
- краткосрочное финансовое планирование (текущее бюджетирование).

Желательно, чтобы система бюджетирования базировалась в организации на комплексной системе планирования, связывающей долгосрочные цели с краткосрочным планированием.

Стратегическое планирование связано с постановкой как долгосрочных, так и среднесрочных планов развития компании. Неувязка данных планов с бюджетированием не дает возможности оценить правильность выбранного сценария действий для достижения целей компании, в данной ситуации сложно определить, в состоянии ли компания обеспечить данное развитие соответствующим ресурсом, нет ли каких-либо ограничивающих факторов в достижении заданных целей.

Распространенной ошибкой является неувязка сроков долгосрочного и среднесрочного планирования со сроками составления прогнозных бюджетов, а это не позволит оценить возможность реализации стратегических планов. Для корректной оценки реализации стратегии с использованием бюджетирования необходимо сформировать стратегию компании, после чего составить финансовый план — бюджет компании на соответствующий период [1].

Литература

1. Немировский И.Б., Старожукова И.А. Бюджетирование. От стратегии до бюджета – пошаговое руководство. – М.:ООО «И.Д. Вильямс», 2006.-512с.

Мухина Е.Р.

Аспирант, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

АНАЛИЗ ФОРМ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК

Аннотация

В статье рассмотрены формы налоговых проверок. Проанализированы особенности проведения камеральной и выездной налоговых проверок. Рассмотрен вопрос документального оформления результатов налоговой проверки.

Ключевые слова: налоговый контроль, выездная налоговая проверка, камеральная налоговая проверка.

Mukhina E.R.

Postgraduate student, State national research polytechnic university of Perm
ANALYSIS FORMS OF TAX AUDIT

Abstract

The article describes the form of tax audit. The features of the desk and field tax audits are analyzed. The problem of documenting the results of the tax audit is considered.

Keywords: tax control, a field tax audit, tax audit.

Налоговые проверки налогоплательщиков-организаций и налогоплательщиков-физических лиц предусмотрены действующим законодательством.

Согласно статьям 87-89 Налогового кодекса РФ различают 2 основные формы налогового контроля: камеральные и выездные налоговые проверки (таблица 1).

Таблица 1. Проведение налоговых проверок

Камеральные налоговые проверки	Выездные налоговые проверки
проводятся:	
по месту нахождения налогового органа на основе данных налоговых деклараций и документов, служащих основанием для исчисления и/или уплаты налога	только на основании решения руководителя налогового органа/его заместителя
без какого-либо специального решения руководителя налогового органа	предметом проверки является правильность исчисления и своевременность уплаты налогов
в течение трех месяцев со дня представления налогоплательщиком налоговой декларации и иных документов	может быть проверен период, не превышающий трех календарных лет, предшествующих году, в котором вынесено решение о проведении проверки
Если проверкой выявлены ошибки в заполнении документов или противоречия между сведениями, содержащимися в представленных документах, то об этом сообщается налогоплательщику с требованием представить в течение пяти дней необходимые пояснения или внести соответствующие исправления в установленный срок. Если после рассмотрения представленных пояснений и документов налоговый орган установит факт совершения налогового правонарушения или иного нарушения законодательства о налогах и сборах, должностные лица налогового органа обязаны составить акт проверки в течение 10 дней после окончания проверки На суммы доплат по налогам, выявленные по результатам камеральной проверки, налоговый орган выставляет требование об уплате соответствующей суммы.	налоговый орган не вправе проводить в течение одного года две выездные проверки и более по одним и тем же налогам за один и тот же период
	проверка не может продолжаться более двух месяцев (в исключительных случаях - до трех месяцев по решению вышестоящего налогового органа)
	независимо от времени проведения предыдущей проверки - проверка, связанная с реорганизацией или ликвидацией налогоплательщика, проверка, проводимая вышестоящим налоговым органом в порядке контроля
	срок проведения налоговой проверки исчисляется со дня вынесения решения о назначении проверки и до дня составления справки о проведенной проверке

Документальное оформление по результатам выездной налоговой проверки производится следующим образом. В последний день выездной налоговой проверки составляется справка по проведенной проверке, где фиксируется предмет проверки и сроки ее проведения.

Не позднее двух месяцев после составления справки результаты проверки оформляются в виде акта по установленной форме, который подписывается проверяющими и руководителем организации (индивидуальным предпринимателем), либо их представителями. Об отказе подписать акт (уклонении от получения акта) делается соответствующая запись в акте. В акте должны быть указаны документально подтвержденные факты налоговых правонарушений, выводы и предложения проверяющих по устранению выявленных нарушений и ссылки на ст. НК РФ, предусматривающие ответственность.

При этом налогоплательщик имеет право в течение 15 дней со дня получения акта предоставить в налоговый орган письменные возражения по акту.

Решение по материалам проверки должно быть принято руководителем (заместителем руководителя) налогового органа в течение 10 дней и вынесено решение о привлечении к ответственности налогоплательщика, об отказе в привлечении к ответственности.

Копия решения вручается под расписку налогоплательщику или его представителю.

После вынесения решения о привлечении к ответственности налоговый орган вправе принять обеспечительные меры (запрет на отчуждение имущества, приостановление операций по счетам в банках).

Решение о привлечении к ответственности может быть обжаловано в вышестоящий налоговый орган и только после - в судебном порядке.

Литература

1. НК РФ, ч.1

Мухина Е.Р.

Аспирант, Пермский национальный исследовательский политехнический университет
АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ

Аннотация

В статье рассмотрено определение налоговой системы. Определены существенные условия налогообложения. Рассмотрены характеристики налоговой системы. Проанализированы модели систем налогообложения. Рассмотрена система налогов и сборов РФ.

Ключевые слова: налог, налогообложение, система налогообложения, модель, бюджет.

Mukhina E.R.

Postgraduate student, State national research polytechnic university of Perm
ANALYSIS OF THE TAX SYSTEMS

Abstract

The article considers the determination of the tax system. The essential terms of taxation are identified. The characteristics of the tax system are considered. Model systems of taxation are analyzed. The system of taxes and duties of the Russian Federation are considered.

Keywords: the tax, the taxation, the tax system, the model, the budget.

Налоговая система представляет собой совокупность налогов, принципов, форм и методов их установления, изменения и отмены, а также системы мер, обеспечивающей выполнение законодательства в части налогов и сборов.

Таким образом, налоговая система трактуется через совокупность установленных в определенном государстве существенных условий налогообложения, к которым относятся:

- принципы налогообложения;
- порядок установления и введения налогов;
- система налогов;
- порядок распределения налоговых поступлений между бюджетами различных уровней;
- права и обязанности участников налоговых отношений;
- формы и методы налогового контроля;
- ответственность участников налоговых отношений;
- способы защиты прав и интересов участников налоговых отношений.

Налоговую систему можно охарактеризовать определенными экономическими и политическими показателями (таблица 1).

Таблица 1. Характеристика экономических и политических показателей налоговой системы

Экономические показатели налоговой системы	Политические показатели налоговой системы
Налоговое бремя - показатель, характеризующий отношение общей суммы налогов и сборов к совокупному национальному продукту.	<p>Отношение компетенций центральных и местных органов власти в регулировании вопросов налогообложения. Выделяют несколько вариантов соотношения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • разные налоги (полное разделение прав и ответственности в установлении налогов либо неполное разделение, когда центральная власть устанавливает исчерпывающий перечень налогов и вводит общегосударственные налоги, а местные налоги вводят по своему усмотрению на местах); • разные ставки (центральная власть вводит закрытый перечень налоговых платежей, а власти на местах могут их конкретизировать ставками в пределах, установленных центральной властью); • разные доходы (доходы поступают на единый бюджетный счет, а далее распределяются между властными органами разных уровней по действующим нормативам)
Отношение налоговых доходов от внутренней и внешней торговли.	
Отношение прямого и косвенного налогообложения	

Говоря о налоговых системах, нельзя не затронуть вопрос классификации их моделей. В мировой практике в зависимости от роли различных видов налогов выделяют четыре основных модели системы налогов:

1. Латиноамериканская модель - модель, рассчитанная на сбор налогов в условиях инфляционной экономики. Преимущественно взимаются косвенные налоги, т.е. налоги, уплачиваемые потребителями, поскольку они более чутко реагируют на изменение цен и не требуют развитого аппарата налоговых служб;
2. Англосаксонская модель - модель, характеризуемая сбором прямых налогов с физических лиц, при этом доля косвенных налогов незначительна;
3. Евроконтинентальная модель - модель, отличительной чертой которой является высокая доля отчислений на социальное страхование и косвенных налогов;
4. Смешанная модель – модель, сочетающая черты других моделей.

В России используется смешанная модель системы налогов.

Система налогообложения в России тесно связана с бюджетным устройством страны и предопределена ее государственным устройством. Как известно, в соответствии со ст.1 Конституции РФ наша страна является демократическим федеральным правовым государством с республиканской формой правления.

Бюджетная система России включает три уровня:

1. федеральный бюджет;
2. бюджеты субъектов РФ;
3. местные бюджеты.

Соответственно, система налогов и сборов также состоит из трех уровней:

1. федеральные налоги и сборы, установленные НК РФ и обязательные к уплате на всей территории РФ, если иное не предусмотрено п.7 ст. 12.
2. Региональные налоги, установленные НК РФ и законами субъектов РФ о налогах и обязательные к уплате на территории соответствующих субъектов РФ;
3. местные налоги, установленные НК РФ и нормативными актами представительных органов муниципальных образований и обязательные к уплате на территории соответствующих муниципальных образований [1].

Основное отличие этих видов налогов и сборов заключается в том, на какой территории эти налоговые платежи вводятся и взимаются.

Литература

1. НК РФ, ч.1

В статье рассмотрено определение налогового контроля. Приведены формы налогового контроля. Проанализированы особенности постановки на учет налогоплательщиков: присвоение ИНН, КПП для налогоплательщиков.

Ключевые слова: налог, налогообложение, налоговый контроль, учет налогоплательщиков, идентификационный номер налогоплательщика, код причины постановки на учет.

Mukhina E.R.

Postgraduate student, State national research polytechnic university of Perm
FUNDAMENTALS OF TAX CONTROL

Abstract

The article discusses the definition of tax control. The forms of tax control are given. The features of the registration of taxpayers (giving taxpayer identification number, reason code of registration)

Keywords: the tax, the taxation, the tax control, the registration of taxpayers, the taxpayer identification number, the reason code of registration.

Актуальные вопросы налогового контроля включают в себя установление форм контроля, разработку и совершенствованием нормативной базы в данной сфере, вопросы учета.

Согласно статье 82 Налогового кодекса Российской Федерации под налоговым контролем понимается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах.

При этом контроль осуществляется должностными лицами налоговых органов в следующих формах:

- налоговые проверки;
- получение объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сборов;
- проверка данных учета и отчетности;
- осмотр помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли), и др. формах, предусмотренных

Налоговым кодексом Российской Федерации.

В целях проведения налогового контроля организации и физические лица подлежат постановке на учет в налоговых органах (статья 83 Налогового кодекса Российской Федерации).

Налоговые органы обязаны осуществить постановку на учет и выдать свидетельство о постановке на учет. Каждому налогоплательщику присваивается единый по всем видам налогов и сборов и на всей территории РФ идентификационный номер налогоплательщика (рисунк1).



Рис. 1. Особенности присвоения ИНН

Присвоенный ИНН не может быть повторно присвоен другому налогоплательщику. Номер уникальный.

ИНН формируется как цифровой код, состоящий из последовательности цифр, характеризующих слева направо (рисунк 2).

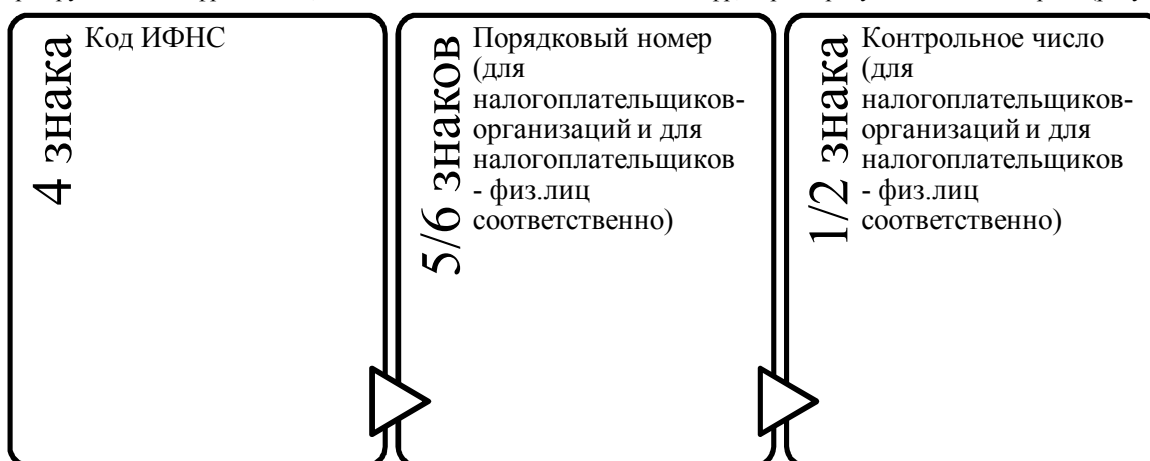


Рис. 2. Формирование ИНН

В связи с особенностями учета налогоплательщиков - организаций, у которых есть обособленные подразделения или недвижимое имущество и транспортные средства, подлежащие налогообложению, в дополнение к ИНН организации вводится код причины постановки на учет (КПП), который состоит из следующей последовательности цифр слева направо (рисунк 3).

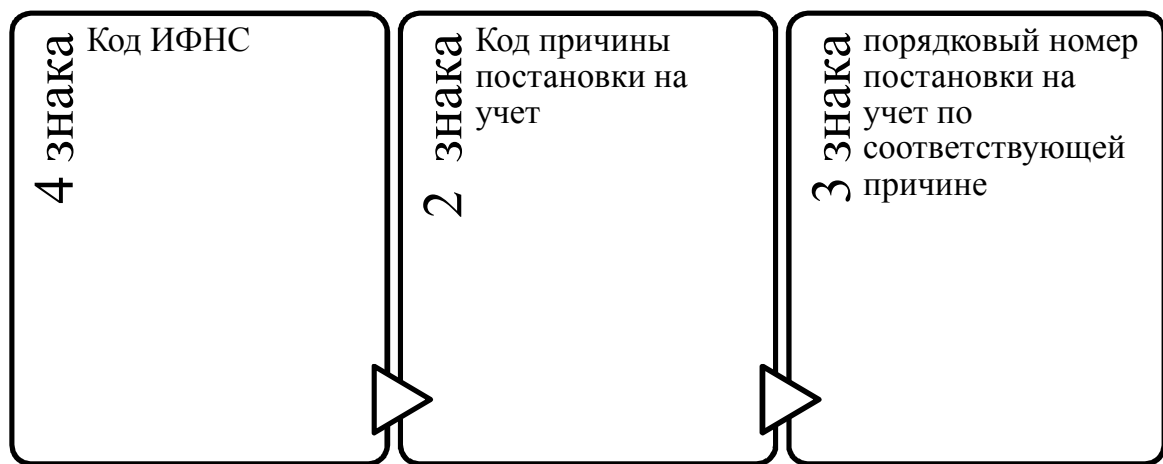


Рис. 3. Формирование КПП

На основе данных учета Федеральная налоговая служба России ведет единый государственный реестр налогоплательщиков.

Под единым государственным реестром налогоплательщиков понимается система государственных баз данных учета налогоплательщиков, ведущихся Федеральной налоговой службой России и ее территориальными органами, исходя из единых методологических принципов и на основе документированной информации, поступающей в эти органы.

Реестр содержит перечни налогоплательщиков, налоговых органов и физических лиц с указанием присвоенного каждому ИНН, а также информацию об объектах учета.

Ведение реестра осуществляется с использованием средств вычислительной техники и включает в себя ведение государственных баз данных, формируемых по территориальному признаку, и последующее объединение их в единый банк данных.

Ведение реестра означает занесение в него представленных сведений, их обновление при изменении данных об объектах учета, исключение из реестра сведений о лицах, снятых с учета (сведения о снятых с учета хранятся в архиве). Состав показателей государственных баз данных определяет Федеральная налоговая служба России.

Таким образом, Федеральная налоговая служба Российской Федерации осуществляет функции:

- организационного обеспечения работ по ведению государственных баз данных реестра;
- автоматизированного объединения государственных баз данных реестра в единый банк данных;
- организации обработки информации, информатизации и защиты информации;
- контроля за ведением налоговыми органами государственных баз данных реестра в порядке.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, ч.1

Мухина Е.Р.

Аспирант, Пермский национальный исследовательский политехнический университет
«ЗАТРАТЫ», «ИЗДЕРЖКИ», «РАСХОДЫ»: ОПРЕДЕЛЕНИЯ, ОТЛИЧИЯ, ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены понятия «затраты», «издержки», «расходы». Выявлены отличия указанных терминов. Прослежена взаимосвязь между категориями «затраты» и «расходы».

Ключевые слова: затраты, издержки, расходы, активы, себестоимость, ресурсы

Mukhina E.R.

Postgraduate student, State national research polytechnic university of Perm
"COST", "COSTS", "EXPENSES": DEFINITIONS, DIFFERENCES, SEQUENCE OF EMERGENCE

Abstract

The article describes the concepts "cost", "costs", "expenses". Differences of the specified terms are revealed. Some principles controlling are proposed.

In article the concepts "expenses", "costs", "expenses" are considered. Differences of the specified terms are revealed. The interrelation between the categories "cost" and "expenses" is tracked.

Keywords: cost, costs, expenses, actives, calculation, resources.

Вопросы исчисления и калькулирования себестоимости продукции неразрывно связаны с понятиями «издержки», «затраты», «расходы». Достаточно часто указанные термины употребляют как синонимы, однако это не совсем верно. Определимся с границами данных категорий, проследив их взаимосвязь, выявив отличия.

Толковый словарь Ожегова С.И. [1] не дает четких определений данных терминов, размывая их границы:

- издержки – израсходованная на что-нибудь сумма;
- затраты – то, что истрчено, израсходовано;
- расход – затрата, издержки; потребление, затрата чего-нибудь для определенной цели.

Р. Энтони [2] под издержками понимает денежное измерение суммы ресурсов, используемых с какой-то целью. Р. Мюллендорф [3] трактует издержки через стоимостную оценку товаров и услуг, потребленных в процессе производства и сбыта.

В российской практике в области бухгалтерского учета и налогообложения используются все три понятия: «затраты», «издержки», «расходы».

На законодательном уровне понятия «затраты» и «издержки» никак не закреплены. Что касается термина «расходы», то, обратившись к ПБУ 10/99 [4], мы видим, что под расходами понимается уменьшение экономических выгод в форме сокращения активов или увеличения обязательств в течение отчетного периода, что приводит к уменьшению капитала, кроме изменений, обусловленных изъятиями собственников.

Согласно нормам 25 главы НК РФ [5] расходы принимаются для целей налогообложения при выполнении следующих условий (ст.252 НК РФ):

- 1) экономическая оправданность;
- 2) документальное подтверждение;
- 3) связь с деятельностью, направленной на получение дохода.

В налоговом учете расходы делятся на 2 вида: связанные с производством и реализацией и внереализационные. Также 25 глава НК РФ устанавливает элементы расходов для целей налогообложения:

- 1) материальные затраты (ст.254 НК РФ);
- 2) расходы на оплату труда (ст.255 НК РФ);
- 3) амортизационные отчисления (ст.256-259 НК РФ);
- 4) прочие затраты (ст.260-264 НК РФ).

Как известно, расходы отражаются в отчете о финансовых результатах, в то же время затраты отражаются в бухгалтерском балансе в виде активов: капитализируемых (в виде внеоборотных активов) и текущих (в виде оборотных активов: материально-производственных запасов, НЗП и т.д.).

Первоначально, отражая активы, бухгалтер фиксирует данные о каких-либо затратах. Таким образом, затраты – это полученные и потребленные в хозяйственной деятельности ресурсы, еще не признанные расходами и отражаемые в конце отчетного периода в активе баланса. Затраты признаются (становятся) расходами в момент признания доходов, связанных с несением этих затрат. Затраты превращаются в расходы, после чего отражаются не в балансе, а в отчете о финансовых результатах.

Таким образом, затраты – это первая стадия расходов. Затраты – это активы, которые являются будущими расходами.

Исходя из классификации затрат (текущие и капитализируемые) и расходов (по обычным видам деятельности и прочие) мы можем выяснить правила признания в учете затрат и расходов.

- Включаются в стоимость имущества только те издержки, которые непосредственно связаны с его приобретением, разработкой, получением или созданием. Накладные затраты, как правило, не включаются в стоимость имущества, а отражаются в составе расходов периода на уменьшение дохода: опосредованно через себестоимость или напрямую (в зависимости от способа учета). Тем не менее ряд затрат, хоть и связанных с приобретением, разработкой, получением или созданием имущества, но сформировавшихся и отраженных после принятия объекта к бухгалтерскому учету, признаются расходами отчетного периода (т.н. правило неизменности оценки актива в финансовом учете);

- В себестоимость продукции входят все затраты по обычным видам деятельности, т.е. обусловленные ходом обычной деятельности или непосредственно связанные с ее ведением;

- Если понесенные затраты ресурсов не связаны ни с приобретением имущества, ни с ведением обычной деятельности, то они отражаются в отчетности как прочие расходы отчетного периода.

Литература

1. Толковый словарь Ожегова С.И.
2. Энтони, Р, Аткинсон, А., Раджив, Д. Банкер, Роберт С. Каплан. Управленческий учет / пер. с англ.– М.: Вильямс, 2005. – 880с.
3. Мюллердорф, Р. Производственный учет: снижение и контроль издержек / Р. Мюллердорф, М. Карренбауэр; пер. с нем. М.: ФКБ-Пресс, 1996. - 160 с.
4. Приказ «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» от 06.05.1999 г. [электронный ресурс]. —Режим доступа — URL: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) (Дата обращения 10.07.2014)
5. Налоговый кодекс РФ, ч.2

Мухина Е.Р.

Аспирант, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ОБЗОР ОБЩИХ ТЕОРИЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрена эволюция систем налогообложения. Приведены основные характеристики систем. Проанализированы концептуальные основы налогообложения.

Ключевые слова: налог, налогообложение, концепция, теория налогообложения

Mukhina E.R.

Postgraduate student, State national research polytechnic university of Perm

THE REVIEW OF COMMON TAX THEORIES

Abstract

The article describes the principles of controlling allocated by various authors. The classification principles controlling is given. Some principles controlling are proposed. The article describes the evolution of tax systems. The main characteristics of systems are given. The conceptual basis of taxation are analyzed.

Keywords: the tax, the taxation, the concept, the theory of taxation.

История налогообложения насчитывает уже много веков. Обязательные платежи в адрес государства имели самые разные названия, которые зависели от изменений экономических и социальных условий. Так, к примеру, в Германии налоги рассматривались в качестве помощи государству, в Великобритании – в контексте долга, обязанности, во Франции – в качестве принудительного платежа. В России же долгое время государственные сборы называли подати, т.е. принудительный платеж.

С развитием общества происходило совершенствование товарно-денежных отношений, отношений образования, распределения и использования доходов участников макроэкономического процесса: хозяйствующих субъектов, работников, государства.

На настоящий момент существует несколько теорий налогообложения, но нет единого подхода к обоснованию практики налогообложения.

Следует отметить, что первые попытки концептуального обоснования системы налогообложения были предприняты достаточно давно, еще в средние века. Господствующая в то время теория обмена характеризовалась возмездным характером налогообложения (посредством уплаты налогов граждане как бы покупали у государства услуги по охране, поддержанию порядка и т.д.). Данная теория соответствовала условиям средневекового строя с преобладанием договорных отношений.

Чуть позже, в эпоху просвещения, получила распространение атомическая теория, основоположниками которой принято считать С. де Вобана, Монтескье, Гоббса, Вольтера, Мирабо. Основная идея данной теории заключалась в том, что налог – это результат договора между двумя сторонами, по которому подданный вносит государству плату за различные услуги. Налоги выступали в качестве обязательной платы общества за мир и выгоды гражданам. Таким образом, присутствовал своего рода обмен одних ценностей на другие. Атомическая теория господствовала вплоть до первой половины XIX века, когда на смену ей пришли теория наслаждения (Ж. Симонд де Сисмони) и теория налога как страховой премии (Дж. Мак-Кухолл, А. Тьер). Согласно первой теории налог рассматривался как жертва и в то же время как наслаждение, поскольку при помощи налогов, уплачиваемых налогоплательщиками, покрывались ежегодные расходы государства. Цель же богатства заключается в получении наслаждения. Все прочие наслаждения дополняет обеспечение общественным порядком и защитой. Сторонники теории налога как страховой премии трактовали налог через средство платежа на случай возникновения какого-либо риска. Таким образом, налогоплательщик приравнивался к торговцу, который страхует в зависимости от получаемых им доходов свою собственность.

Огромный интерес представляет классическая теория налогообложения, в рамках которой выделяют кейнсианскую и неоклассическую теории. Основоположники классической теории Д. Рикардо и А. Смит считали, что налоги – это один из видов государственных доходов, которые должны покрывать затраты по содержанию правительства. В этом заключалось основное предназначение налогов. При этом пошлины и сборы не приравнивались и не рассматривались в качестве налогов.

Дж. Кейнс сформулировал утверждение, что налоги являются главным рычагом регулирования экономики и выступают одним из слагаемых ее развития; для эффективного развития страны необходимо прямое вмешательство государства в экономические процессы. Таким образом, он, в отличие от сторонников классической теории, провозгласил регулирующую функцию налогов.

Уже в XX в. И. Фишер и Н. Калдор, зародившие некейнсианскую теорию, пропагандировали идею всеобщего налога на расходы, с помощью которого будут регулироваться инфляционные процессы.

Дж. Мид (основатель неоклассической теории, 2-я пол. XX в.) утверждал, что степень государственного вмешательства в развитие экономики не должна ограничивать возможности рынка с его естественными саморегулирующимися законами. В случае активного вмешательства государства, поднятия налоговых ставок происходит увеличение налогового бремени и, как следствие, снижение предпринимательской активности. Таким образом, Дж. Мид отводил косвенную роль государству в процессе регулирования экономических процессов.

М. Бернс и А. Лаффер в 80-х гг. XX в. положили начало теории экономики предложения, основное положение которой заключалось в том, что налоги выполняли, прежде всего, роль экономического регулятора. Собственно говоря, сторонники теории экономики предложения продолжали положения неоклассицизма.

М. Фридман в 50-е гг. XX в. заложил основы монетаристской, или кредитно-денежной, теории, в которой рассматривалось воздействие налогов и других инструментов на денежное обращение.

Д. Милль (основатель теории жертвы) утверждал, что налог – это обязанность, вытекающая из сути государственного устройства общества.

Также следует отметить теорию коллективных потребностей, получившую распространение в конце XIX – начале XX в. Последователи данного направления обосновывали принудительный характер налогообложения, говорили о необходимости обоснования роста государственных расходов и увеличения налогового гнета [1].

Таким образом, можно наблюдать эволюцию теорий налогообложения.

Что касается настоящего времени, то можно наблюдать взаимодействие трех основных концепций: бюджетно-налоговой (фискальной), кредитно-денежной (монетарной) политики и кейнсианства.

Литература

1. Попова Л.В. Налоги и налогообложение: Учеб. пособие. – Орел, 2006.

Никифоров О.А.

Доцент, доктор исторических наук, Омский государственный университет путей сообщения

МОТИВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ФИРМЫ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА КОНЕЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Аннотация

В статье дан сравнительный анализ способам мотивации персонала в частном секторе экономики в России и ведущих зарубежных странах. Отдельное внимание уделено вопросам мотивации работников в России в период экономического кризиса. Статья представляет из себя теоретический анализ проблемы мотивации работников в фирме. Ее материалы могут быть полезны руководителям компаний для совершенствования внутрифирменной системы мотивации персонала и ее дифференциации относительно ситуации на рынке.

Ключевые слова: фирма, мотивация, кризис, персонал.

Nikiforov O. A.

Associate professor, doctor of historical sciences, Omsk state university of means of communication

MOTIVATIONAL POLICY OF FIRM AND ITS INFLUENCE ON FINAL RESULT OF ACTIVITY OF FIRM

Abstract

In article the comparative analysis is given to ways of motivation of the personnel in the private sector of economy in Russia and leading foreign countries. The separate attention is paid to questions of motivation of workers in Russia in the period of an economic crisis. Article is the theoretical analysis of a problem of motivation of workers in firm. Its materials can be useful to heads of the companies to improvement of intra firm system of motivation of the personnel and its differentiation concerning a situation in the market.

Keywords: firm, motivation, crisis, personnel.

В функционировании фирмы большая роль отводится различным способам мотивации сотрудников, так как работники являются главной ценностью компании. От их производительности труда зависит результат деятельности фирмы. Мотивация – это механизм, который вызывает активность и определяет направление, содержание и модель поведения человека. Именно мотив определяет, что и как надо делать для удовлетворения потребностей персонала. Вызвать действие определенных мотивов способны стимулы–рычаги, которые воздействуют на человека и в значительной мере предопределяют поведение работников в организации. Благодаря этому персонал заинтересован в благополучности организации. Зарубежный и российский опыт мотивации сотрудников в значительной мере отличаются, хотя и имеют общие черты. В зарубежных странах особое внимание уделяется нематериальным стимулам, тогда как в России особая роль уделяется заработной плате.

Рассмотрим варианты мотивации сотрудников в различных странах[3;5]. В американских компаниях автору лучшего предложения по оптимизации процесса можно подарить оплаченный билет в Лас-Вегас, где его будет ждать арендованная на два дня Ferrari. Сотрудники германской производственно-торговой компании в пятницу 13-го могут получить отгул. Украинская консалтинговая компания дает сотрудникам право уйти с работы на час раньше, если те собираются в театр или на концерт. Номер-люкс для молодоженов - такой подарок делает своим сотрудникам сеть французских отелей. Номер украшают воздушными шарами и цветами; кроме того, туда приносят корзину с фруктами и шампанским. В офисах норвежского инвестиционно-строительного холдинга Selvaag все устроено так, чтобы сотрудники как можно больше общались друг с другом, выходя из своих кабинетов. На зоны отдыха и переговоров приходится 60–70% всех офисных помещений. В норвежских компаниях выплачивают денежное поощрение тем сотрудникам, которые никогда не курили или отказались от этой привычки, а также тем, кто ездит на работу и с работы на велосипеде. В Швеции работодатели с большой заботой относятся к здоровью своих сотрудников. Сумма выплат по больничному обычно составляет до 80% размера оплаты труда, а чтобы не выходить на работу из-за болезни неделю, сотруднику достаточно лишь предупредить об этом руководителя – никакие документы не нужны. В Австралии популярны sickie – так называют день отдыха, который работник может взять без объяснения причин. Во многих китайских компаниях используются такие средства мотивации как прилюдное самобичевание (в одном универсаме выбирают 40 наихудших продавцов. Они пишут сами на себя характеристику со своими недостатками. Потом вывешиваются над их рабочими местами доску с фотографией и объявлением, что они вошли в группу «сорока худших»); курорт за переработки (компания NingboHaitianGroup, чтобы выполнить годовой план, дала указания рабочим трудиться несколько недель последнего квартала года без выходных. Но после Нового года компания организовала для рабочих и их семей бесплатную поездку на известный в Китае курорт); дневной сон (сотрудник может

просто положить голову на стол и поспать); тюрьма за непунктуальность (сотрудник китайского колледжа получил год тюрьмы за то, что совершил ошибку, дав сигнал об окончании экзамена на 4 минуты и 48 секунд раньше).

В конце 2008 г. британской компанией "IMC (UK) LearningLtd" был проведен опрос 150 специалистов в области управления персоналом для выяснения их позиции по поводу проведения обучения и профессиональной переподготовки кадров в кризисный период. Результаты опроса показали, что по мнению 9/10 респондентов правильно спланированная система обучения персонала во многом является определяющей в периоды экономической нестабильности. Вместе с тем 57% опрошенных высказались в пользу снижения расходов на подготовку кадров, причем в первоочередном порядке [1]. Как показывает практика, наличие компетентных, профессиональных кадров в сложные для компании периоды является более важным, чем когда-либо еще. Руководители HR-подразделений воспринимают кризис как импульс к проведению пересмотра программ обучения и развития, переходу к использованию более гибких инструментов обучения (интернет-обучение, виртуальные классы), способных адаптироваться к динамично меняющимся условиям.

В связи с наступлением кризиса, в 2008г. было проведено международное исследование, охватившее 2589 компаний (включая 96 российских), позволило получить представление о мерах, проводившихся ими в этот период для стабилизации своего экономического положения. Практически половина (48%) опрошенных уменьшили либо оставили на прошлогоднем уровне численность кадров; 53% российских респондентов "заморозили" количество своих работников, 21% - запланировали увольнения. Лишь 19% западных и 21% российских компаний заявили о намерении сократить размер поощрений. Около 16% западных и 76% российских компаний планировали сокращение расходов на развитие персонала [4].

Соотношение использования материальных и нематериальных стимулов в различных компаниях отличается в соответствии со сферой их деятельности, степенью развития корпоративной культуры. Так, например, в банковском ритейле, в сфере которого работал УРСА Банк, расходы на персонал занимали значительную долю себестоимости услуг компании. Сотрудники не просто приносили прибыль – они создавали стоимость компании. Для рядовых сотрудников приоритетом являлась заработная плата. Нематериальная мотивация чаще использовалась, чтобы удержать сотрудников, доход которых уже достиг достаточно высокого уровня. Чем выше уровень должности, тем большее значение приобретает нематериальная составляющая. Например, по опыту УРСА Банка можно сказать, что затраты на материальную и нематериальную мотивацию менеджера среднего звена распределены в пропорции 80% и 20% соответственно. Основной упор в нематериальной мотивации был на обучении персонала. В 2008 года была запущена сертифицированная программа обучения компании FranklinCovey «Семь навыков высокоэффективных людей». Возможность подняться до уровня топ-менеджера в УРСА Банке была у любого сотрудника. Сотруднику важно, что он поднимается по служебной лестнице, растет его квалификация и может претендовать на более высокий уровень заработной платы. По нашим оценкам, специалисты УРСА Банка после обучения стали стоить на рынке труда на 50% и даже на 100% дороже сотрудников других банков, занимающих аналогичные должности[2].

Заинтересованность работников в собственном развитии и эффективной деятельности организации обусловлена системой стимулов и мотивов, используемых в кадровой политике фирмы. В российских и зарубежных компаниях используются материальные и нематериальные методы мотивации. В России основным инструментом мотивации является заработная плата, тогда как в зарубежных компаниях приоритет отдается нематериальным методам мотивации сотрудников.

Литература

1. Белозерова С. Модернизация и кадровое обеспечение // Человек и труд. - 2011. - №7. - С. 40-44
2. Вавилов Ю. Нематериальная мотивация сотрудников банка // Генеральный директор. - 2009. - №12. - С. 54-58.
3. Марченко В. Управление персоналом по-китайски // Генеральный директор. - 2013. - №2. - С. 60-62.
4. Чайков М., Чайкова А. Коллизии секрета производства // Интеллектуальная собственность - 2011. - №5. - С. 35-38.
5. Чайков М., Чайкова А.М. Трудоотдача персонала – основа конкурентных преимуществ // Экономика железных дорог. - 2011. - №10. - С. 94-100.

Толегинов Ж. Т.

Магистрант, Алматы Менеджмент Университет

HR-МЕНЕДЖМЕНТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ: ПРОБЛЕМАТИКА, СПЕЦИФИКА, РЕШЕНИЯ

Аннотация

Исследование рассматривает основные проблемы и специфику управления человеческими ресурсами в строительной сфере и даёт оценку эффективным способам их решений. Также рассматривается уровни развития HR-менеджмента и его роль в управлении организацией, роль человеческого капитала.

Ключевые слова: HR-менеджмент, управление человеческими ресурсами, строительная сфера, человеческий капитал

Tolegenov Z.T.

Magistrate, Almaty Management University

HRM IN BUILDING: ISSUES, SPECIFICS, DECISIONS

Abstract

The study looks at the key challenges and specifics of human resource management in the construction industry and gives an estimate of effective methods for their solutions. Also seen levels of HR management and its role in the management of the organization, the role of human capital.

Keywords: HR management, human resources, construction sector, human capital

Менеджмент в современных компаниях это система, состоящая из инструментов взаимодействия на развитие ключевых направлений деятельности компаний, для устойчивого конкурентоспособного положения компании на рынке, обеспечивающее адекватную реакцию на изменение внутренней и внешней среды, нацеленное на достижение целей и задач компании.

Управление человеческими ресурсами представляет собой одну из функций менеджмента компаний, особенностью которого является нацеленность на такой важный ресурс компании как люди. Согласно экономической теории персонал компаний рассматривается как неотъемлемая часть совокупного капитала предприятия, и именуется человеческим капиталом. Одним из основоположников теории человеческого капитала Г. Беккером понятие человеческого капитала толкуется как совокупностью навыков, знаний и умений человека. [1] Соответственно, человеческий капитал является одним из факторов производства, исходя из характера своего использования в процессе создания ценности (продукта, услуги). Здесь следует отметить такие обстоятельства:

1. Догмат экономической теории утверждает, что капитал должен давать отдачу, прирастая в своём стоимостном выражении. И ключевым критерием оценки эффективности является размер таковой отдачи (как в денежном, так и в абсолютном выражении) является критерием оценки эффективности.

2. В своём функциональном содержании человеческий капитал подразумевает трудовую деятельность. Как правило, выделяют две общие разновидности трудовой деятельности – производственный труд и управленческий труд. Производительность труда в данном случае – универсальная мера отдачи. А на неё в свою очередь влияет качество менеджмента персонала.

Спецификой деятельности строительных компаний, как правило, является попытка достичь несколько целей одновременно – достичь максимального уровня доходности при минимальных затратах и в максимально короткие сроки. Это обусловлено такими факторами строительной сферы, как срочность строительства, сезонность строительства, большая зависимость рентабельности строительного бизнеса от себестоимости строительства, существенные издержки при увеличении срока строительства.

Строительная отрасль также характеризуется большой долей производственного труда. Оценка работы персонала производственного персонала заметно проще, чем работников управленческого руда. Особенно в части показателя производительности труда. При оценке управленческого труда всегда возникает задача - измерением каких показателей следует определять производительность труда? Так как зачастую невозможно найти корреляцию между результатами труда и его интенсивностью, как в случае с производственным персоналом. Зачастую наблюдается совместное взаимодействие факторов, повышающих производительность управленческого труда и исполнительского труда. И одна из актуальных по сей день и не решённых задач является поиск обоснованных принципов разделения и отдельного учёта вклада каждого из типов труда в общее повышение производительности.

Можно выделить следующие уровни развития HR-менеджмента в строительной отрасли

1. На первом уровне, управление человеческими ресурсами на строительном предприятии ориентированное на экономические показатели. Данный уровень, на наш взгляд уже достигнут на большинстве строительных организаций. Основной целью на этом уровне является достижение максимально возможных показателей производительности труда, которая представляет собой экономическую меру качества персонала.

2. Второй уровень характеризуется ориентацией на формирование такого коллектива, в котором бы главенствовал принцип высокой степени социальной общности. Общность интересов всего персонала организации такой строительной организации, являлась бы его характерным признаком. Такой подход уже используется как лидерами строительной отрасли, так и отдельными небольшими компаниями, находящимися в начале цикла развития организации на уровне «тусовки» по Адизесу. Это а также могут быть компании деятельность которых носит инновационный характер. На этой уровне происходит трансформация целеполагания HR-менеджмента компании от экономической - к социальной направленности.

3. Третий и самый высокий уровень развития характеризуется формированием ярко выраженной, эффективной и сильной организационной культуры. Следует отметить, что организационная культура должны быть при этом управляемой. Именно управляемая организационная культура, которая может, контролируется адаптироваться под влиянием изменений во внешней и внутренней среде может на наш взгляд, стать фактором конкурентного преимущества. При этом управление организационной культурой является не простым делом. Ориентация на те или иные ценности должны носить не только декларативный характер, но и быть неотъемлемой частью внутренней жизни менеджмента компании, передаваясь всем уровням предприятия, находя отражение в конкретных регламентах. Организационная культура может стать «цементом», соединяющим воедино организацию, скрепляющим отдельные её части. Унификация ценностей, их формулирование и провозглашение, и внедрение – вот одна из задач HR-менеджмента на это уровне. [2]

Строительный бизнес является достаточно ресурсоёмким. И правильный подход к оценке эффективности своих человеческих ресурсов – одна из насущных задач HR-менеджмента строительной компании. Следует разделить оценку по количественным и качественным показателям. По количественным можно подсчитать уровень выраженности у персонала тех или иных показателей и качеств. Количественная оценка сотрудников является более объективной, при этом она достаточно требовательна к способам её проведения. Это такие методы, как метод рангов, балльная система и графические приёмы оценки. Качественные методы оценки эффективны, в случае если требуемые параметры оценки работников сложно измерить количественно. Процедуры качественной оценки персонала подразумевают, работу экспертов, как внешних (приглашённые эксперты, эксперты отрасли, консалтинговые компании), так и внутренних (топ-менеджмент, специалисты разных уровней и линейные руководители). В этом случае, как правило измеряется уровень соответствия того или иного работника профилю занимаемой должности, либо эталонному набору характеристик, а также по специфическим критериям и компетенциям. Итоги оценки дают информацию для менеджмента компании и HR-руководителя о профессиональном состоянии кадрового состава, а также о необходимости принятия мер по коррекции этого состояния путём найма, отбора, обучения, переквалификации и иных мероприятий.

В строительной отрасли постоянно требуются человеческие ресурсы, обладающие необходимой квалификацией. Учитывая высокую динамику современного строительства, появление новых строительных технологий и способов производства строительных работ перед HR-службой встаёт не простая задача поддержания уровня компетенций и знаний сотрудников в соответствии с растущими производственными требованиями. Одним из способов решения этой проблемы является формирования собственного центра знаний и компетенций. В последнее время крупные строительные компании создают собственные центры обучения подготовки кадров. Деятельность таких центров решает сразу несколько задач. С одной стороны такие центры согласно внутренним запросам организации проводят обучение и повышение квалификации сотрудников. С другой стороны, при должном оснащении, такие центры позволяют отрабатывать технологические приёмы и методики ведения строительных работ и отдельных производственно-технологических процессов. В западных странах такие центры становятся центром инновационной деятельности компаний.

Другим перспективным форматом является запуск собственного корпоративного университета. Как правило, такой формат предусматривает обучение и подготовку широкого перечня специальностей, от специалистов продаж в сфере строительства до инженеров и технологов и управленцев. Под влиянием интеграционных процессов корпоративные университеты налаживают отношения с поставщиками строительных технологий, материалов и оборудования, с ВУЗами и колледжами. Некоторые даже проводят обучения свои управленцев специализированным программам MBA. Как правило, в таком случае программа имеет отраслевой акцент. [3]

Исследуя специфику и проблематику HR-менеджмента в строительной сфере, можно сделать выводы о том, что общие подходы и методики управления человеческими ресурсами применимы и эффективно работают в строительных компаниях, равно как и в других производственных организациях. И основной задачей HR-службы является усиление положительных и сглаживание негативных моментов в работе персонала компании. В то же время отраслевая специфика накладывает свой отпечаток на особенности HR-менеджмента в строительных организациях, стимулируя к нахождению собственных отраслевых решений.

Литература

1. Becker, Gary S. Human Capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.
2. Подопригора М.Г. Организационное поведение. Учебно-методическое пособие по курсу для студентов старших курсов и магистрантов. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2008. – 261 с.
3. BI Group открывает первый в строительной отрасли корпоративный университет: Информационно-аналитический портал Tengri News/ 10.09.2012. - www.tengrinews.kz

Толегинов Ж. Т.

Магистрант, Алматы Менеджмент Университет

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Аннотация

Работа представляет собой исследование тенденций развития менеджмента, оценку их влияние на управление человеческими ресурсами, а также рекомендации для казахстанских компаний по эффективному управлению человеческими ресурсами предприятия

This work is a study of trends in the development of management, an assessment of their impact on human resource management, as well as recommendations for Kazakh companies on the effective HR management

Keywords: trends in the development, management, human resources management

И опыта накопленного управленческой наукой видно, какое значение уделяется управлению человеческими ресурсами - функции менеджмента связанной с развитием, обучением, мотивацией персонала, наймом и отбором, управлением его количественных и качественных характеристик в соответствии с потребностями организации в настоящем и будущем. Поэтому большое теоретическое и практическое значение имеют отслеживание основных трендов и перспектив развития этой области современного менеджмента. [1]

В странах с развивающейся экономикой, к которой можно причислить и Казахстан, организации находятся в постоянно меняющейся экономической обстановке, и нестабильных институциональных условиях. Состояние неопределённости, сопровождающее развитие таких организаций на стадии входа в рыночную экономику зачастую является критическим фактором определяющим менеджмент в компании частности управление человеческими ресурсами. Методы и способы управления, ведущих зарубежных компаний, зачастую являющиеся «золотым стандартом» в течение многих десятилетий, на начальном этапе развития не могли автоматически переноситься на казахстанские предприятия, без учёта конкретных внутренних и внешних условий. Нужно было время для институционального развития и накопления собственного опыта.

Изменение отношения к человеческим ресурсам не как к производственным издержкам, а как к ведущему ресурсу эффективного менеджмента явилось принципиальным этапом развития HR-менеджмента в Казахстане. Акцент на использование творческого потенциала персонала компаний, на вовлечение персонала в генерацию идей и производственных решений, вкупе с элементами стратегического планирования, внедрением инноваций и новых систем повышения эффективности и качества производства должны стать следующей ступенью организационного развития для многих казахстанских компаний.

По мнению Мазманова Б. децентрализация, оптимизация количества уровней управления, вознаграждение работников в зависимости от результатов труда и их продвижение станут основными направлениями изменений в аппарате управления современных организаций. [2]

Децентрализация производственно-сбытовых функций. Для этого в структуре крупных компаний Казахстана уже создаются самостоятельные подразделения, специализированные на выполнение отдельных функций или имеющие свой производственно-сбытовой комплекс и структуру управления (бизнес-единицы). Такие подразделения являются частью холдингов и других крупных форм осуществления бизнеса. Ключевые стратегические решения регулируются управляющей компанией либо отдельно созданного органа центрального корпоративного управления. Как правило, в таком случае, HR-функция также разделена на стратегический HR - за него отвечает орган головной компании, либо орган корпоративного управления и функцию управления человеческими ресурсами отдельного подразделения.

Повышение творческой и производственной отдачи персонала путём вовлечение в решение производственных процессов и повышения производительности труда видится нам эффективным инструментом, с одной стороны управления человеческими ресурсами компании, с другой инструментом повышения конкурентоспособности компании в целом. Для решения данной задачи менеджментом казахстанских компаний, по нашему мнению, должны предприниматься разнообразные меры, одной из них нам видится распределение долей/акций среди сотрудников компании (опционы).

Рассматривая современные тенденции, влияющие на эффективную организацию управления человеческими ресурсами, хотелось бы перечислить наиболее значимые на наш взгляд.

Стратегическое управление развитием компании. Прогнозирование и моделирование сценариев развития организации с анализом макроэкономической ситуации в стране и мире, оценкой рыночной конъюнктуры и разработка соответствующих прогнозов планов развития компании, как правило, происходит с трансформацией в конкретные задачи и цели. В том числе для управления человеческими ресурсами. В таком случае на этой цели компания должна сфокусировать и свои человеческие ресурсы. Их развитие, обучение, адаптация и восполнение должны основываться на таковых планах и являть собой задачи для сотрудников на достижении которой они должны сосредоточиться. Достижение общего понимания и реализация такого подхода внутри и вне фирмы являются одними из ключевых функций высшего управленческого персонала. [3]

Глобализация. Рост производственных и технологических возможностей во всем мире, всеобщность потребительских и ресурсных рынков требуют глобальной организации действий. Компания не может только производить или экспортировать товары в другие страны. Она должна иметь глобальную стратегию, которая позволяет действовать в ряде стран на любой стадии цепочки по созданию добавленной стоимости. В том числе планировать и организовывать свои человеческие ресурсы в глобальном масштабе.

Казахстанскими компаниями уже сейчас человеческие ресурсы, финансы, сырье могут быть найдены в любой части мира. Компании должны учитывать условия конкуренции и внешней среды в каждой стране потенциального присутствия для определения своей HR-стратегии.

Усиление влияния IT. В реалиях современного информационного мира, цифровых технологий и глобальных сетей конкурентоспособность организация будет в достаточно большой мере зависеть от использования информационных технологий. Информационные и телекоммуникационные системы, уже сейчас оказывают серьезное влияние на деятельность компаний и результаты их работы. Со временем роль этого влияния по оценкам большинства аналитиков только будут усиливаться. [4]

Влияние данного фактора на управление человеческими ресурсами организаций соответственно также будет расти. На наш взгляд, те казахстанские компании, что сумеют наилучшим образом распорядиться потенциалом информационных технологий для развития своего персонала смогут более эффективно реализовать свой человеческий потенциал. Это относится практически ко всем функциям HR-менеджмента – набору, обучению, повышению квалификации, переквалификации и мотивации персонала.

Те казахстанские компании, что смогут в полной мере соответствовать вызовам современного мира, учитывать тенденции развития современной экономики, инновациям науки управления и реализовывать конкурентный потенциал своих человечески ресурсов, по нашему мнению, смогут по-настоящему состояться в условиях глобальной экономики.

Литература

1. Кулагин Олег. Как сбалансировать функции организации [Электронный ресурс]. 2013. www.e-xecutive.ru
2. Мазманова Б.Г. Учетная политика и стимулирование персонала как поддержка стратегии предприятия / Б.Г. Мазманова // Менеджмент в России и за рубежом.. – 2008. - №4. С. 5 -7.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента – 2-е изд. / М.Х. Мескон. // М.: Дело, 2001. – 800 с.
4. Мордовин С.К. Управление человеческими ресурсами 17-модульная программа для менеджеров / С.К. Мордовин. // М.: ИНФРА-М, 2000. – 260 с.

Уварова Ю.О.

Магистрант, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г.Разумовского (Первый казачий университет)»

ФОРМИРОВАНИЕ И РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ И ПОРЯДОК НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И ПБУ»

Аннотация

В статье рассмотрено формирование и раскрытие информации о финансовых результатах и порядок налогообложения прибыли в соответствии с МСФО и РПБУ.

Ключевые слова: учет, финансовые результаты, налогообложение, прибыль, Международные стандарты финансовой отчетности, положения по бухгалтерскому учету.

Uvarova Y.O.

Master, 1 year, Moscow state University of technologies and management (The first Cossack University)

FORMATION AND DISCLOSURE ON FINANCIAL RESULTS AND THE PROCEDURE FOR TAXATION OF PROFITS IN ACCORDANCE WITH IFRS AND GAAP

Abstract

The article describes the formation and disclosure of financial results and the procedure for taxation of profits in accordance with IFRS and RAS.

Keywords: accounting, financial results, taxes, profit, International financial reporting standards, accounting regulations.

Учет финансовых результатов в организации необходим на любой стадии, для стабильного его функционирования. Прибыль является важнейшим показателем организации. Прибыль является главным источником организации и показывает конечный результат ее деятельности, а так же формирует собственный капитал. Основными задачами учета финансов в организации являются: контроль финансовых результатов от реализации товаров; выявление получения прибыли от прочей деятельности; контроль правильного распределения прибыли.

К настоящему времени Совет по международным стандартам финансовой отчетности выпустил 41 стандарт, относящихся к бухгалтерскому учету и отчетности. Рассмотрим некоторые из них в сравнении с ПБУ.

МСФО (IFRS) 8 "Операционные сегменты" и ПБУ 12/2010, ПБУ 20/03 «Информация по сегментам»

Целью стандарта, регулирующего порядок представления операционных сегментов, является раскрытие информации, которая позволит пользователям финансовой отчетности предприятия оценить характер и финансовые результаты осуществляемой предприятием хозяйственной деятельности, а также экономические условия, в которых оно ведёт операции.

В РПБУ по раскрытию сегментов призваны обеспечить заинтересованных пользователей бухгалтерской отчетности организации информацией, позволяющей им оценить отраслевую специфику деятельности организации и её хозяйственную структуру, однако они также предусматривают необходимость раскрытия информации о распределении финансовых показателей по отдельным направлениям деятельности, что отличается от МСФО.

Требования РПБУ о раскрытии информации по сегментам распространяются на коммерческие организации, являющиеся эмитентами публично размещаемых ценных бумаг. В отличие от МСФО, применение данных требований к организациям, которые находятся в процессе регистрации своих ценных бумаг для целей их публичного размещения, в РПБУ прямо не предусмотрено. Такие организации могут раскрывать информацию по сегментам исключительно по собственной инициативе. В отличие от МСФО, в РПБУ нет прямого требования раскрывать информацию о поступлениях внеоборотных активов; раскрытию подлежит величина внеоборотных активов отчётного сегмента в случае представления такого показателя полномочным лицам организации на систематической основе.

В отличие от МСФО, при выделении сегментов учитывается не только информация, анализируемая полномочными лицами организации, но также сведения, размещаемые в средствах массовой информации.

МСФО 11 «Договоры на строительство» и ПБУ 2/2008. Оба стандарта - и ПБУ 2/2008, и МСФО 11 - регламентируют учет договоров строительного подряда. По объектам учета они практически аналогичны, но имеются и отличия. В ПБУ 2/2008 указано, что его положения не распространяются на бюджетные и кредитные организации. В МСФО 11 это ограничение отсутствует. Так же в МСФО 11 подрядчику может сразу возмещаться стоимость услуг по договору «затраты плюс», тогда как в ПБУ 2/2008 предусматривается только корректировка выручки по договору, исходя из непосредственно понесенных затрат.

Существенных расхождений не отмечается и в регламентации расходов на заключение договоров. В ПБУ 2/2008 порядок учета расходов на заключение договоров подряда не изменен, но дан в другой формулировке.

ПБУ 2/2008 такие расходы, если не включены в расходы по договору, они относятся на прочие расходы компании.

Доходами по договору строительного подряда ПБУ 2/2008 признает доходы по обычным видам деятельности. Величина выручки по договору определяется, исходя из определенной в договоре стоимости работ и может корректироваться в случае:

- изменение стоимости работ по договору, возникающие в ходе исполнения договора;
- предъявлением претензий организацией;
- выплатами подрядчику поощрительных платежей.

В соответствии с МСФО 11 выручка включает согласованную в договоре первоначальную сумму, а также отклонения от условий договора, претензии и поощрительные платежи.

Разница в регламентации учета затрат только в том, что МСФО 11 дает однозначную классификацию прямых затрат, ПБУ 2/2008 – нет.

Порядок учета косвенных расходов, регламентируемый п.13 ПБУ 2/2008, совпадает с правилами, установленными МСФО 11.

Существуют незначительные различия между МСФО 11 и ПБУ 2/2008 в части определения степени завершенности работ. ПБУ 2/2008 признает способ выполненного объема работ на отчетную дату и по доле понесенных на отчетную дату расходов.

Однако в отличие от МСФО 11 в ПБУ 2/2008 дано не четкое определение ожидаемого убытка, приводящее к различным его толкованиям:

1. Ожидаемый убыток – сумма, которая может быть не получена организацией, если на отчетную дату существует неопределенность в возможности поступления всех предполагавшихся по договору отклонений, претензий, поощрительных платежей. Поскольку речь идет о будущем, можно понимать «ожидаемый убыток» как сумму уменьшения будущей выручки. Но если договор в целом остается прибыльным, то признание убытка по нему необоснованно.

2. Ожидаемый убыток – ожидаемая сумма превышения величины расходов по договору над величиной выручки по договору, если документально подтвержденные расходы по договору не возмещаются заказчиком (п.24 ПБУ 2/2008)».

Существенным отличием МСФО 11 и ПБУ 2/2008 является то, что ПБУ не предусматривает уменьшение величины выручки на сумму штрафных санкций, возникающих в выполнении договора по вине подрядчика. Уменьшение выручки в соответствии с ПБУ 2/2008 (п.8) возможно только в отношении договорной стоимости неисполненных работ, предусмотренных в технической документации.

Однако, несмотря на более тщательную проработку понятий в МСФО, МСФО 11 и ПБУ 2/2008 в части определения категорий выручки и дохода полностью аналогичны.

Проведя сравнение ПБУ 2/2008 и МСФО 11, мы видим, что нормы, устанавливаемые ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда», максимально соответствуют положениям МСФО 11 «Договоры подряда». Однако различия между стандартами имеются – они касаются нескольких ситуаций, при которых невозможно точное определение финансового результата. Так, в соответствии с ПБУ 2/2008 при существовании вероятности возмещения расходов, понесенных при исполнении договора, выручка по договору признается в отчете о прибылях и убытках в величине, равной сумме понесенных расходов. Если вероятность возмещения расходов отсутствует, расходы признаются расходами по обычным видам деятельности. Если же на отчетную дату существует неопределенность в возможности поступления отклонений, претензий, поощрительных платежей, предполагавшихся по договору подряда, то ожидаемый убыток подрядчика признается расходами по обычным видам деятельности отчетного периода.

МСФО 18 «Выручка» и ПБУ 9/99. Цель настоящего стандарта состоит в определении порядка учета выручки, возникающей от определенных видов операций и событий. Настоящий стандарт применяется при учете выручки, полученной от следующих операций и событий: продажи товаров; предоставление услуг; использование другими сторонами активов предприятия, приносящих проценты, роялти и дивиденды.

Сумма выручки определяется договором между компанией и покупателем или пользователем актива и оценивается по справедливой стоимости, с учетом суммы любых торговых скидок. В случае отсрочки поступления денежных средств, выручка определяется дисконтированием всех будущих поступлений с помощью условной процентной ставки.

Если товары или услуги обмениваются на товары или услуги, аналогичные по характеру и величине, обмен не рассматривается как операция, создающая выручку. Если товары обмениваются на отличающиеся товары или услуги, обмен рассматривается как операция, создающая выручку. Выручка определяется по справедливой стоимости полученных товаров или услуг.

ПБУ 9/99. Организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденная другим образом.

Сумма выручки может быть определена. Имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Расходы, так же могут быть определены. Право собственности на продукцию перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком.

Выручка оценивается в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств, иного имущества, величине Дебиторской задолженности. Сумма выручки определяется исходя из цены, установленной договором между организацией и покупателем с учетом всех предоставленных скидок. В случае продажи продукции и товаров, выполнения работ, оказания услуг на условиях отсрочки оплаты, выручка принимается бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности. Выручка по договорам, предусматривающим оплату не денежными средствами, оценивается по стоимости ценностей, полученных или подлежащих получению организацией.

В ПБУ 10/99 «Расходы организации» (утв. Приказом Минфина России от 06.05.1999 N 33н) расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

МСФО 21 «Влияние изменения валютных курсов». Положение по бухгалтерскому учету "Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте", утвержденное Приказом Минфина России от 10.01.2000 N 2н (ПБУ 3/2000), во многом соответствует МСФО 21 "Влияние изменений валютных курсов". Однако существуют различия между этими стандартами, поэтому компаниям, ведущим свою отчетность в соответствии с требованиями IAS, необходимо вносить некоторые корректировки.

Любая операция в иностранной валюте должна быть пересчитана в валюту отчетности предприятия. Согласно действующему российскому законодательству для пересчета операции в иностранной валюте в рубли к сумме операции применяется установленный на дату совершения операции курс. Однако требованиями МСФО 21 не уточняется, по какому именно курсу должна быть отражена данная операция в финансовой отчетности предприятия. Стандарт устанавливает, что в общем случае это может быть действующий курс на текущем валютном рынке, однако допускается использование среднего курса за определенный период, если он не подвергался значительным колебаниям.

Согласно МСФО 21 при составлении бухгалтерской отчетности в конце отчетного периода статьи в иностранной валюте должны быть представлены с использованием конечного курса, действующего на отчетную дату. Это в принципе не противоречит требованиям ПБУ 3/2000, которое устанавливает, что денежные активы и обязательства, исчисляемые в иностранной валюте, должны быть пересчитаны по курсу, действующему на отчетную дату. Стоит отметить, что МСФО 21 не дает точных указаний на то, какой курс считать действующим на отчетную дату.

МСФО 12 «Налоги на прибыль». Различие между ПБУ 18/02 и МСФО (IAS) 12 обусловлено разными целями составления отчетности. Задача МСФО (IAS) 12 соответствует общим целям международных стандартов: предоставить достоверную информацию заинтересованным пользователям. Поскольку налог на прибыль влияет на отток денежных средств и величину финансового результата, его надо точно рассчитать и отразить в отчетности. Для пользователей финансовой информации важны не только текущие, но и будущие налоговые последствия операций, которые компания провела за отчетный период, а также влияние, которое окажет на налог на прибыль погашение обязательств и возмещение стоимости активов в будущих периодах.

Задача ПБУ 18/02 заключается в установлении взаимосвязи между прибылями, полученными по данным бухгалтерского и налогового учета. Эти принципиальные различия в целях и приводят к различию в методах и результатах.

МСФО используется для получения информации о финансовом положении и финансовой деятельности организации. Использование международных стандартов позволяет предоставить рынку больший объем информации о компании, делает компанию более прозрачной с финансовой точки зрения, компания становится более конкурентоспособной в борьбе за источники финансирования.

Литература

1. Приложения к Приказу Министерства финансов Российской Федерации от 25.11.2011 N 160Н
2. Аношина Ю.Ф., Гудиева Л.Р. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ Экономика и предпринимательство. 2014. № 6. С. 795-797.
3. Аношина Ю.Ф. ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ОРГАНИЗАЦИЮ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ. Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 7. С. 300.
4. Горбатко Е.С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕЖБАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ Международный научно-исследовательский журнал. 2014. № 4-3 (23). С. 49-50.
5. Миргородская Т.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА Международный научно-исследовательский журнал. 2014. № 4-3 (23). С. 40-42.
6. Миргородская Т.В. НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА Экономика и предпринимательство. 2014. № 6. С. 722-725.

7. Миргородская М.Г. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 124-129.

8. Миргородская М.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Экономика и предпринимательство. 2014. № 6. С. 726-728.

Хрыкина Л.А.

Магистрант, Алматы Менеджмент Университет

ПЛАНИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

Аннотация

В исследовании рассмотрены основные принципы стратегического маркетинга на рынке электронной коммерции. Рассмотрены особенности рынка интернет-торговли (в том числе Казахстана), специфика маркетинга для интернет-магазинов, основные моменты стратегического планирования их деятельности.

Ключевые слова: Интернет-торговля, интернет-магазин, стратегический маркетинг, планирование стратегии маркетинга

Khrykina L.A.

Magistrate, Almaty Management University

PLANNING STRATEGY MARKETING ONLINE STORE

Abstract

In a study of the basic principles of strategic marketing for e-commerce market. The features of the market for Internet commerce (including Kazakhstan), the specifics of marketing for online retailers, highlights the strategic planning of their activities.

Keywords: Online shopping, online shop, strategic marketing, marketing strategy planning

Электронная коммерция, (от англ. e-commerce) - это коммерческая деятельность в сфере рекламы и распространения товаров и услуг посредством использования сети Интернет. Это сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций. Одним из самых популярных направлений электронной коммерции является электронная торговля (англ. Electronic trading, eTrading, e-Trading) - осуществление торгово-закупочной деятельности через Интернет. [1]

Электронная торговля является одним из наиболее активно развивающихся форматов торговли. В экономике США суммарные транзакции интернет-торговли составляют более 70% от всех транзакций, в Великобритании -8%, странах ЕС -10%, в Казахстане - 4%.

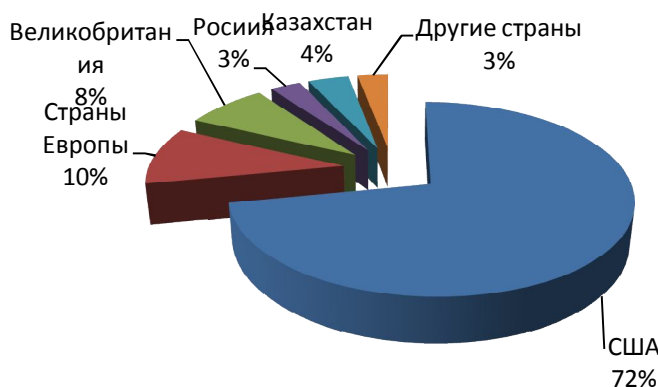


Рис. 1. Суммарные транзакции электронной торговли в различных странах на 2013 год

Источник: Processing.kz

Электронная торговля имеет преимущества, как для компаний-продавцов, так и для покупателей. Для первых ее развитие означает расширение географии присутствия, усиление конкурентоспособности за счет цены, сервиса, оперативности поставки, возможность персонализации продаж с учетом пожеланий конкретного клиента, быструю реакцию на спрос и снижение издержек. Для вторых плюсы электронной торговли в первую очередь связаны с экономией времени, возможностью выбора удобной формы доставки, детального ознакомления с товаром, а также экономии средств. Если говорить о выгодах для экономики страны в целом, то эксперты особо отмечают снижение доли теневой экономики, поскольку при электронной торговле все платежи осуществляются «в белую».

В целом рынок электронной торговли отличается высокой степенью конкуренции, а в Казахстане имеет следующие особенности:

- различные навыки пользователей интернет в зависимости от возраста, занятости, места проживания;
- низкий уровень доверия к интернет-торговле потребителей, которые имеют соответствующий уровень дохода,
- время и объем покупок зависит от уровня развития региона,
- сосредоточение интернет-торговли в крупных городах,
- различные возможности доставки по регионам, обусловленные состоянием и развитием транспортной инфраструктуры,
- отсутствие транспортных компаний, оказывающих услуги не только по перевозке, но и хранение, упаковку, брендинг,
- ограниченность информации о деятельности интернет-магазинов, их истории, достижениях, проблемах

Особенности развития рынка влияют на концепцию управления интернет-магазином, которая представляет собой комплекс взаимосвязанных действий для достижения поставленных целей. Этими целями являются: получение или увеличение прибыли, удовлетворение потребностей потребителя, повышение эффективности работы интернет-магазина. Достичь эти цели можно путем предложения конкурентоспособного товара по низким ценам, совершенствования бизнес-процессов в интернет-магазине, внедрения нового программного обеспечения. Основными задачами управления интернет-магазина являются изучение потребительского спроса и тенденции его изменения в будущем, анализ интернет-рынка, выявление неудовлетворенного спроса покупателей, изучение конкурентов. Таким образом, в основе концепции управления интернет-магазином лежат требования интернет-рынка, существующие и потенциальные потребности потребителей. Важной составляющей в управлении является планирование стратегии маркетинга.

Согласно концепция маркетинга «ключ к достижению целей организации лежит в определении потребностей и желаний целевых рынков и обеспечении должного «удовлетворения» более эффективно и рационально, чем это делают конкуренты.

Планирование маркетинга - это систематический процесс, включающий в себя оценку маркетинговых возможностей и ресурсов, определение целей маркетинга и разработку плана внедрения и контроля. [2]

План маркетинга - это письменный документ, или проект, описывающий внедрение и контроль маркетинговой деятельности организации, связанной с конкретной маркетинговой стратегией.

Маркетинговая возможность представляет собой область, привлекательную для маркетинговых действий компании, на которой она будет иметь конкурентное преимущество.

Планирование стратегии маркетинга включает выбор средств и методов:

- обслуживания наиболее выгодных целевых покупателей;
- завоевания новых покупателей;
- расширения рынков;
- превосходства над конкурентами;
- использования тенденций развития рынка на основе их изучения;
- максимизации доходов;
- наиболее выгодного использования ресурсов;
- минимизации угроз;
- определения сильных и слабых сторон компании, ключевых компетенций.

Благодаря планированию использование ресурсов происходит эффективно, и фирма готова правильно отреагировать на неожиданности. [3]

- Планирование маркетинга основывается на анализе тенденций, покупателей, конкуренции и возможностей.
- В процессе маркетингового планирования вырабатываются стратегии, направленные на обслуживание наиболее выгодных покупателей.
- Стратегии, созданные в ходе планирования сконцентрированы на реальных преимуществах компании, воспринимаемых рынком.
- Программы маркетинг-микс обеспечивают внедрение разработанных стратегий.
- На выполнении программ концентрируются все необходимые ресурсы.

При разработке стратегии маркетинга интернет магазина необходимо учитывать, что:

- сделки купли-продажи совершаются на виртуальной площадке – сайте;
- важно превратить пользователя интернет в покупателя;
- наблюдается разный уровень пользовательских навыков пользователей интернет;
- потребитель не может оценить качество ассортимента до покупки, что снижает уровень доверия;
- существуют различные формы расчетов за покупки;
- разные условия доставки и доступности по регионам.

Стратегия маркетинга интернет-магазина должна учитывать:

- общую стратегию развития в интернет-пространстве,
- специфику предлагаемых товаров,
- особенности оплаты и доставки,
- мероприятий внутреннего интернет маркетинга.

Маркетинг интернет-магазина начинается с процесса создания контента - создания изображений, описаний и видео. Необходимо использовать все возможности различных видов контента: текстовый, графический (фотографии, рисунки, схемы) и видео. Для различных категорий товаров ключевыми являются различные типы контента или их комбинации. Задача привлечения внимания посетителей через изображения и описания передать максимально возможное количество информации о товаре для того, что бы снизить вероятность ошибки при выборе товара. [4]

К мероприятиям внутреннего маркетинга относятся правила создания и обновления товарного и рекламного контента (тексты, изображения, рисунки, видео), стандарты оформления страниц интернет-магазина, графики проведения сезонных распродаж и специальных акций, система лояльности (накопительные и разовые скидки для клиентов, совершивших более 1 покупки). Если интернет-магазин является продолжением торговой организации – эти правила заимствуются из существующей маркетинговой стратегии компании. Для достижения эффекта синергии интернет-магазин должен быть продолжением общей стратегии развития компании в интернет пространстве. Во вторую очередь стратегия онлайн маркетинга должна содержать перечень мероприятий по привлечению пользователей на сайт.

Учет особенностей источников информации и возможностей IT – технологий позволяет разработать стратегию маркетинга, адаптивную к изменениям рынка.

Литература

1. Хананеин Д. М. Электронный учебник по информационно-коммуникационным технологиям - 2011. // www.eict.ru
2. Голубков Е.П. Планирование маркетинга. // «Маркетинг в России и за рубежом». - 2002. - №5.
3. Акила К., Еремеевский А., Интернет-магазин с нуля. Полное пошаговое руководство. // «Питер». – 2013. 176 стр.
4. Уилсон Р.Ф. Планирование стратегии интернет-маркетинга (пер. с англ. Зайцев С.А., Быстрова Ю.А., Моисеев Ю.В.) // ИД Гребенникова. – 2003. 264 стр.

Хрыкина Л.А.

Магистрант, Алматы Менеджмент Университет

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация

В исследовании рассматриваются особенности развития электронной коммерции в Республике Казахстан. Общие тенденции рынка, его особенности, исходя из демографических и социально-экономических критериев. Общие показатели ёмкости, структуры рынка электронной коммерции, основные игроки и проекты. Даны оценки перспективам роста и открывающимся возможностям для ведения бизнеса, а также рекомендации автора по ускорению развития электронной коммерции в Казахстане.

Ключевые слова: рынок электронной коммерции, Казахстан, тенденции и перспективы развития

Khrykina L.A.

Magistrate, Almaty Management University

FEATURES OF E-COMMERCE IN KAZAKHSTAN

Abstract

The study examines the features of e-commerce development in the Republic of Kazakhstan. General trends of the market, its features, based on the demographic and socio-economic criteria. Overall performance capacity, structure e-commerce market, the key players and projects. Estimations of growth prospects and opportunities for the business, as well as the author's recommendations to accelerate the development of e-commerce in Kazakhstan.

Keywords: e-commerce market, Kazakhstan, trends and prospects

Эволюция и стремительное совершенствование IT-технологий обеспечивает быстрое развитие электронной коммерции. Согласно мнениям экспертов в среднем рост электронного бизнеса составляет от 20 до 35 % в год. Так же количество покупок, совершаемых через Интернет, ежегодно возрастает в среднем на 20 %. Маркетинговые исследования предсказывают, что к 2020 году количество покупок, которые будут совершаться через Интернет, вырастет более чем на 50 %. [1]

Казахстан объективно является страной, имеющей значительные перспективы для развития и процветания дистанционной торговли. Если в Европе люди покупают товары по каталогу, потому что это удобно, то в Казахстане – потому, что другого способа купить товар в маленьком городе часто нет. Огромные расстояния и низкая плотность населения делают мелкие населенные пункты непривлекательными для специализированной розничной торговли. Население всех населенных пунктов Казахстана численностью менее 50 тысяч человек составляет около 8 млн. человек (почти 50 % населения всего Казахстана). Количество Интернет пользователей в Казахстане в 2013 г. составило более 9,0 млн. человек. Таким образом, интернет-магазин является перспективным направлением бизнеса для предпринимательских структур.

Емкость рынка электронной торговли в Казахстане оценивается к 2015 г. по прогнозам составит около 3,6 млрд. долл. США, и его постоянными покупателями будут 5,2 млн. казахстанцев.

Таблица 1. Прогноз по рынку e-commerce Казахстана

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Общий рынок ритейла (товары и услуги) в Казахстане, млн \$	51 500	59 000	67 900	78 200	90 000
Доля электронной коммерции от рынка ритейла Казахстана, %	0,45%	0,70%	1,80%	2,70%	4,0%*
Общий рынок электронной коммерции, млн \$	232	400	1 222	2 111	3 600

Источник: Processing.kz

В Казахстане созданы Казахстанская ассоциация IT-компаний, Ассоциация казахстанского интернет бизнеса (АКИБ), HalykBank, Казконтент, Processing.kz. [2]

В Республике около 500 действующих интернет-магазинов и порталов, в том числе такие крупные, как Air-Astana, Казахтелеком, Казахстан Темир Жолы, Beeline, K-Cell, Sulpak, Планета электроники, Chokolife.me, BeSmart.kz, Ticketon.kz, MyPay.kz, e-government (государственные услуги) и пр. Планируется выход на рынок электронной коммерции таких крупных игроков как гостиничные сети, авиагентства, турфирмы, платёжные агрегаторы, несколько торговых площадок, M-topUp и др.

Более 10 лет на рынке электронной коммерции работает Казкоммерцбанк, с сентября 2011 года вышел Processing.kz совместно с HalykBank. В Республике работают 15 купонаторов. Наиболее активными являются Chokolife.kz, BeSmart.kz, Flip.kz, Lamoda.kz, Arbuz.kz, Flight.kz, доставщики цветов. На долю таких компаний как Мурау.kz (сервис мобильных платежей) и Ticketon.kz (билеты в кино и на концерты) по оценкам экспертов за год приходится 3-5% от всего рынка транзакций электронной коммерции. [3]

В 2013 г. средний чек электронной покупки составил 57 долл. США. В Республике Казахстан услугами Интернет пользуются при покупке авиабилетов, электроники, страховых полисов, одежды, продуктов, учебных курсов и т.д.

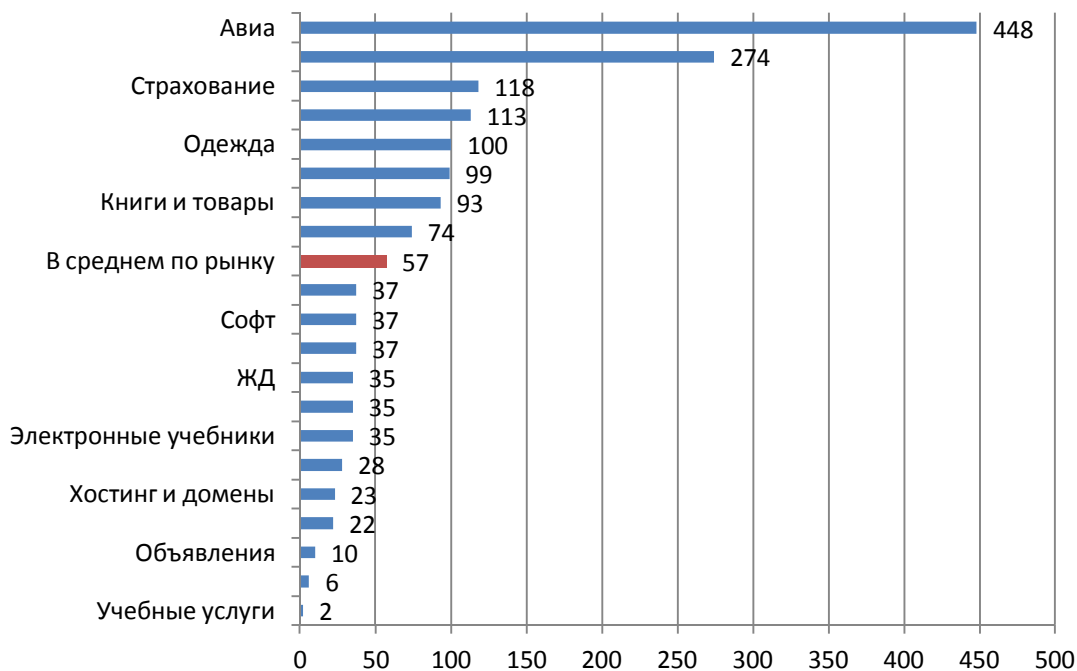


Рис. 1. Средний чек интернет-покупок в 2013 г.

Источник: Processing.kz

Для расчетов используются различные формы расчетов. Однако, до сих пор преобладает оплата наличными курьеру при доставке.

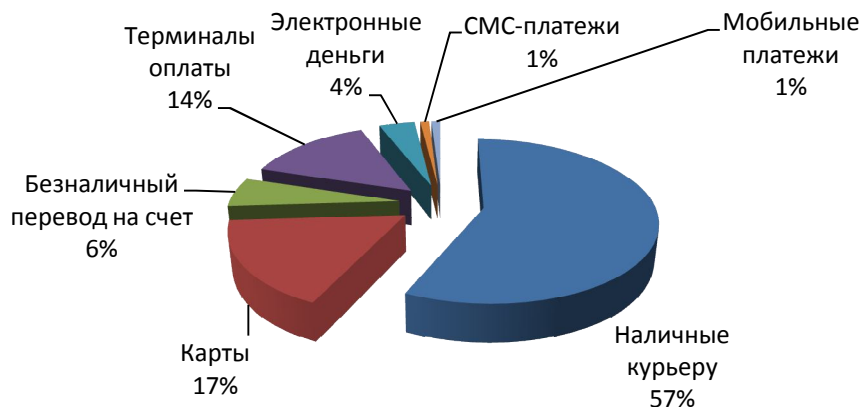


Рис. 2. Формы расчетов в интернет-торговле Казахстана в 2013 г.

Источник: Processing.kz

В целом рынок электронной торговли отличается высокой степенью конкуренции, а в Казахстане имеет следующие особенности:

- различные навыки пользователей Интернет в зависимости от возраста, занятости, места проживания;
- низкий уровень доверия к интернет-торговле потребителей, которые имеют соответствующий уровень дохода;
- время и объем покупок зависит от уровня развития региона;
- сосредоточение интернет-торговли в крупных городах;
- различные возможности доставки по регионам, обусловленные состоянием и развитием транспортной инфраструктуры;
- отсутствие транспортных компаний, оказывающих услуги не только по перевозке, но и хранение, упаковку, брендинг;
- ограниченность информации о деятельности интернет-магазинов, их истории, достижениях, проблемах.

По данным, собираемым на протяжении 10 лет «Национальной интернет-премией Award.kz», более 53 % ресурсов, участвующих в конкурсе это сайты сделанные в текущем году. Доживают до 3-го года своего развития на голом энтузиазме не более 23% из них. В конкурсе ежегодно участвует порядка 1-1,5 тысяч сайтов, что составляет 12-15% от «живых» сайтов Казнета, т.е. выборка является достаточно репрезентативной.

В данный момент ещё достаточно актуальна проблема в отсутствии отработанных механизмов монетизации Казнета. Одной же из эффективных форм денежного обращения для проведения оплаты и взаиморасчётов в электронной коммерции являются электронные деньги. В будущем, электронные деньги могут стать популярным средством платежа, так как с их появлением совершение покупок в интернете станет более удобным для населения. [3] Поэтому, с принятием Закона Республики Казахстан от 21.07.2011 г. «О внесении изменения и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам электронных денег» отечественный рынок электронных денег получил новый импульс развития и дальнейшего расширения. [5]

По нашему мнению, для ускорения развития электронной коммерции в Казахстане необходимо:

- дальнейшее увеличение степени проникновения (покрытия) интернета, например, путём покрытия территорий городов беспроводной технологией LTE 4G, и Wi-Fi ,что позволит увеличить охват целевой аудитории;
- повышение уровня доверия к интернет-торговле и E-коммерции в целом через информирования населения о безопасности электронной торговли;
- дальнейшее развитие рынка «электронных денег», популяризация «электронных кошельков» через информирование пользователей об альтернативе наличным деньгам и как о доступном и удобном платёжном средстве.
- развития пользовательских навыков;
- упрощение электронных взаиморасчетов через признание правомерности электронных счетов-фактур и фискализацию информационных систем;
- создание компаний, специализирующихся на доставке товаров, купленных через интернет.

Литература

1. Интернет торговля в современном мире. Интернет-портал ProReklamu.com - Реклама, Маркетинг, PR, SEO // 03.01.2012. www.proreklamu.com
2. Шатерникова А. Развитие электронной торговли в Казахстане. ИТ-портал PROFIT. // 27.07.2012. www.profit.kz
3. Галиев А. Электронная коммерция в Казахстане: настоящий бум? Казахстанская газета по информационным и компьютерным технологиям "Computerworld Казахстан". – 2012. // www.computerworld.kz
4. Хананеин Д. М. Электронный учебник по информационно-коммуникационным технологиям - 2011. // www.eict.ru
5. Закон Республики Казахстан 466-IV «О внесении изменения и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам электронных денег», от 21.07.2011 г.// Ведомости Парламента РК, 2011 г., № 13 (2590), ст. 116.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ / JURISPRUDENCE

Баттахов П.П.

Кандидат юридических наук, научный сотрудник сектора предпринимательского права, Институт государства и права РАН,
ПРАВОВОЙ РЕЖИМ ПРОГРАММ ДЛЯ ЭВМ КАК ОБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Аннотация

В статье анализируется правовой режим такого специфического объекта интеллектуальной собственности как программы для ЭВМ. Автор исследует опыт передовых зарубежных стран и делает вывод о целесообразности отнесения рассматриваемых объектов к числу объектов патентного права.

Ключевые слова: программы для ЭВМ, промышленная собственность, авторское право, патентное право, новизна, промышленная применимость.

Battakhov P.P.

Research Fellow, Department of Business Law, PhD in Law, Institute of State and Law RAS
THE LEGAL REGIME FOR COMPUTER PROGRAMS AS OBJECTS OF INDUSTRIAL PROPERTY

The legal regime of the specific object of intellectual property as a computer program is analyzed in the article. The author explores the experience of leading foreign countries and concludes that appropriateness of classifying of the objects referring to the number of objects of patent right.

Keywords: computer programs, industrial property, copyright, patent right, novelty, industrial applicability.

В современных условиях, когда научно-технический прогресс придал ЭВМ наиважнейшее значение, программы для ЭВМ используются как основное средство интенсификации производства и повышения производительности труда. В этой связи, совершенно очевидно, что в разы возрастает значение правовой охраны программ для ЭВМ, поскольку в большинстве случаев на их разработку тратятся значительные финансовые средства, при этом программы для ЭВМ, обладая высокой стоимостью, при этом весьма уязвимы в их незаконном использовании.

Однако, вопрос о правовой защите данных объектов интеллектуальной собственности приобрел свою актуальность гораздо раньше, а именно с момента создания первых программ. В целях обеспечения их охраны на уровне закона мировая практика испробовала все правовые институты, которые было возможно применить к правовому регулированию с их участием. Так, были предприняты попытки применить договорное право, патентное право, право на товарные знаки и секреты производства, а также авторское право и право на защиту от недобросовестной конкуренции.

Следует отметить, что Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) одобрила Типовые положения по охране программного обеспечения вычислительных машин¹. Цель данных положений заключалась в оказании помощи различным странам в дополнении их национальных законов, направленных на охрану программного обеспечения, при этом названные положения были основаны на подходе применения норм авторского права и норм о пресечении недобросовестной конкуренции. Следует сказать, что ни одна из стран членов ВОИС в итоге не использовала содержащиеся в Типовых положениях рекомендации в своих законах.

На региональном уровне 14 мая 1991 года Советом ЕС была принята Директива № 91/250/ЕЕС О правовой охране программ для ЭВМ², которая определила основные положения, предназначенные для обязательного включения в национальное законодательство по авторскому праву государств – членов ЕС. Интересно отметить, что многие положения названной Директивы были восприняты при разработке отечественного законодательства по правовой охране программ для ЭВМ.

Считаем, что наибольший интерес в правовом регулировании отношений, связанных с программами для ЭВМ, представляет соответствующее законодательство США. Изначально в США появилась тенденция использования в судебной практике институт авторско-правовой защиты программ для ЭВМ, а затем в 1980 году такая тенденция получила законодательное закрепление путем внесения соответствующих дополнений в Закон об авторском праве от 1976 года № 94-553. Дополнения заключались во включении компьютерной программы в перечень объектов авторского права. Второе дополнение заключалось в дополнении в § 117 названного закона законодательных ограничений относительно исключительного права обладателя компьютерной программы. При этом законодательство США не распространяет на данные объекты обязательной их регистрации, в результате регистрация объектов авторского права в Ведомстве по авторскому праву США, в том числе и компьютерных программ, не является условием предоставления им правовой охраны. Вместе с тем такая регистрация предусмотрена законом в целях защиты нарушенного исключительного права³.

Япония также пошла по пути распространения на программы для ЭВМ норм авторского права. В Японии с 6 мая 1970 года действует Закон об авторском праве № 48. В 1982 году Министерством международной торговли и промышленности был подготовлен проект специального закона, который специально был посвящен правовой охране программ для ЭВМ. Однако, как указано в юридической литературе, под давлением США было принято решение о дополнении Закона об авторском праве путем включения программ для ЭВМ в приблизительный перечень объектов авторского права (ст. 10 Закона).

Аналогичным образом был решен соответствующий вопрос и в Республике Корея, где пришлось отказаться от принятия проекта о правовой охране программ для ЭВМ, разработанного Министерством науки и технологии. В итоге в 1986 году соответствующие дополнения были внесены в Закон об авторском праве.

Определенный интерес представляет опыт правового регулирования отношений, связанных с правовой охраной программ для ЭВМ, в Китае, в котором представлена «двойное» регулирование программ для ЭВМ. В частности, программы для ЭВМ упоминаются в качестве объектов авторского права в ст. 3 Закона КНР об авторском праве от 7 сентября 1990 года. При этом программы для ЭВМ охраняются подзаконным актом – Положением об охране программного обеспечения. Данный акт был утвержден Постановлением Государственного Совета от 20 декабря 2001 года. На основании ст. 7 данного Положения обладатель соответствующего права (авторского права) на программное обеспечение вправе его зарегистрировать в специальном органе по регистрации программного обеспечения. Такой орган находится в ведении Департамента по управлению авторским правом Государственного Совета.

В соответствии с Законом ФРГ об авторском праве и смежных правах от 9 сентября 1965 года программы для ЭВМ отнесены к просто к объектам авторского права, но и включены в перечень охраняемых литературных, научных и художественных произведений включены программы для ЭВМ.

В Англии действует Закон об авторском праве, промышленных образцах и патентах от 1988 года, который программы для ЭВМ включает в понятие «литературное произведение».

В советский период с конца 70 годов прошлого века правовое регулирование охраны программ для ЭВМ осуществлялось в соответствии с подзаконными правовыми актами Государственного комитета СССР по науке и технике, а с 1984 года актами, принимаемыми Государственным комитетом СССР по вычислительной технике и информатике. И только в 1990 году впервые в нашей стране на законодательном уровне программы для ЭВМ получили правовую охрану: пункт 4 ст. 2 Закона РСФСР от 24 декабря 1990 года № 443-1 «О собственности в РСФСР»⁴ данные объекты были упомянуты в качестве объекта интеллектуальной собственности. При этом уже в Основах гражданского законодательства⁵, принятых в 1991 году, они отнесены к объектам авторского права.

¹ Model Provisions on the Protection of Computer Software / WIPO Publication N 814 (R). WIPO, 1978.

² Директива Совета ЕС № 91/250/ЕЕС «О правовой охране программ для ЭВМ» // <http://www.wipo.int/portal/index.html> ru

³ Здесь и далее см.: Еременко В.И. О правовой охране программ для ЭВМ в Российской Федерации // Законодательство и экономика. 2010. № 8. С. 51 - 70.

⁴ Закон РСФСР от 24.12.1990 № 443-1 «О собственности в РСФСР» (утратил силу) // Ведомости СНД РСФСР и ВС РСФСР, 1990, № 30, ст. 416.

⁵ Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик (утв. ВС СССР 31.05.1991 № 2211-1) (утратил силу) // Ведомости СНД и ВС СССР, 26.06.1991, № 26, ст. 733.

Примечательно, что в 1992 году был принят Закон РФ от 23 сентября 1992 года № 3523-1 «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных»¹ и от 9 июля 1993 года № 5351-1 «Об авторском праве и смежных правах»², т.е. утвердился двойственный характер правовой охраны программ для ЭВМ на основе упомянутых выше двух законов. Такая двойственность на практике привела к проблемам, поскольку их нормы в ряде случаев не соответствовали содержанию, а в большинстве случаев и вовсе противоречили друг другу.

На сегодняшний день положения, регламентирующие права на программы ЭВМ закреплены в главе 70 четвертой части ГК РФ, посвященной авторскому праву. Вместе с тем необходимо учитывать тот факт, что пункт 1 ст. 1225 ГК РФ в качестве самостоятельных результатов интеллектуальной деятельности наряду с иными объектами называет программы для ЭВМ. Это говорит о том, что законодатель учитывает специфику данных объектов интеллектуальной собственности. Вместе с тем, следует обратить внимание, что в главе 70 законодатель не выделил нормы о программах для ЭВ в отдельный параграф, эти нормы рассредоточены по всей главе (ст. ст. 1269, 1259 ГК РФ и т.д.), что существенно затрудняет их согласованное применение.

На основании пункта 1 ст. 1259 ГК РФ программы для ЭВМ охраняются как литературные произведения. Такое правило в целом соответствует международным актам. В частности, ст. 4 Договора ВОИС по авторскому праву от 20 декабря 1996 года. РФ является участницей данного договора с 5 февраля 2009 года. Кроме того, на программы для ЭВМ также распространяет режим литературных произведений и Бернская конвенция (по охране литературных и художественных произведений от 9 сентября 1886 года). В дальнейшем в соответствии со ст. 10 ТРИПС программы для ЭВМ стали подлежать охране «как произведения литературы согласно Бернской конвенции 1971 года». Из буквального содержания ее нормы можно сделать вывод о том, что странам-членам предоставляется свобода предоставлять им охрану и режим изъятий из него, квалифицируя их как произведения или предметы изобразительного искусства, однако государствам дано право создавать иной правовой режим в отношении столь специфических объектов как программы для ЭВМ.

Пункт 2 ст. 10 ТРИПС определяет правило, в соответствии с которым результат творчества, к которым отнесены и программы для ЭВМ, должны быть выражены в объективной форме, но не на идеи, процессы, методы работы или математические концепции. В силу того, что отправной точкой при регламентации авторских объектов считается результат творчества, соответственно его охрана распространяется исключительно на данные, которые особым образом сформированы, отобраны, расположены, представлены и объективно существуют в виде компиляции данных, материалов как машиночитаемых, так и в другой форме.

Заслуживает внимания подход регламентации рассматриваемых отношений США, которые пошли по собственному пути, так называемой, американской концепции «копирайт», которой присущ прагматический подход к защите объектов авторского права. При этом, несомненно, следует учитывать, что вплоть до 1976 года в США объекты авторского права в императивном порядке получали правовую охрану с момента их регистрации. Данные правила в равной степени относились и к программам для ЭВМ. Однако с развитием IT-индустрии перед специалистами встала проблема: с одной стороны, совершенно очевидно, что данные объекты должны подлежать правовой охране, а, с другой, - гигантские шаги в развитии данного сектора, значительные инвестиции в его развитие, достаточно слабая правовая охрана как объектов авторского права с позиции предотвращения контрафакции в предпринимательских целях.

Возникла проблема, которая сохраняется и на сегодняшний день. Несанкционированное изменение формы авторского произведения можно квалифицировать как плагиат, однако сделать это очень сложно. Аналогичная ситуация возникла и в программировании, когда один программист, незначительно изменив оригинальную программу, заявляет о создании нового информационного продукта, который должен подлежать правовой охране независимо от первоначального программного продукта.

Эта проблема обсуждалась многими учеными всех развитых стран, особенно европейских. Однако на том историческом этапе Европы интересовали совсем иные процессы – процессы экономической интеграции и вопросы реализации единого европейского патента. Вместе с тем Европа значительно отставала от США и Японии в сфере информационных технологий, кроме того, недостаточность финансовых и организационных средств не дали возможности европейским странам централизованно оценить возможные последствия охраны программ для ЭВМ в рамках авторского права. Для ВОИС данная тематика также оказалась в новинку.

Более того, политика Японии и ряда азиатских стран привела мировое патентное сообщество к некоторому замешательству относительно распределения преимуществ патентной охраны, имея в виду перечень патентноспособных объектов, которые требовали создания единых правил охраны, хотя бы в рамках законодательства ведущих западных стран³.

В результате было решено отложить решение вопроса с правовой охраной компьютерных программ до времени планировавшейся гармонизации под эгидой ВОИС при разработке Договора о гармонизации прав промышленной собственности касательно патентов 1990 года⁴. его принятие было отложено и, в конечном итоге, подписанное в 1994 году Соглашение ТРИПС содержит ст. 27, которая допускает возможность патентования во всех сферах технологий. По сути, такая редакция означает возможность патентной охраны программ для ЭВМ, однако, с сожалением приходится признать, что практически реализовать данное правило во многих странах не представляется возможным. Если национальное законодательство изначально пошло по пути признания программ для ЭВМ объектами авторского права, то создавать двойную охрану названных объектов или же перейти в полной мере на патентную охрану оказалось чрезвычайно затруднительно.

Япония пошла по иному пути, законодательство было сформулировано таким образом, что программы для ЭВМ рассматривали как продукт технологии, а не результат индивидуального творчества. Признав компьютерные программы технологиями, соответственно к ним применяется патентная система регистрации, при этом программный продукт может выступать исключительно как часть, звено этой технологии. Именно поэтому в патентных заявках столь важное значение стала иметь часть, затрагивающая сферу применения изобретения и промышленную применимость.

Интересен опыт Японии в осуществлении в 1998 году революционной реформы патентного права, когда суды присуждали компенсацию за нарушение патента. Такая практика позволила максимально ускорить рассмотрение споров, применяя расчеты компенсации на базе ставок роялти по конкретным секторам экономики.

Как уже было отмечено, Россия пошла по пути признания программ для ЭВМ объектами авторского права. Мы глубоко убеждены, что данные объекты промышленной собственности не могут и не должны в силу своей природы и значимости охраняться нормами авторского права. Распространяя на программы для ЭВМ режим объектов патентного права, законодатель сможет установить контроль и надзор за соблюдением норм об охране данных объектов, при этом наделив правообладателя полномочиями побуждения контрольно-надзорных органов к исполнению таких обязанностей.

¹ Закон РФ от 23.09.1992 № 3523-1 «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных» (утратил силу) // Ведомости СНД РФ и ВС РФ, 22.10.1992, № 42, ст. 2325.

² Закон РФ от 09.07.1993 № 5351-1 «Об авторском праве и смежных правах» (утратил силу) // Ведомости СНД и ВС РФ, 12.08.1993, № 32, ст. 1242.

³ Пирогова В.В. Правовая охрана программ для ЭВМ (Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности - ст. ст. 9 - 14 ТРИПС) // СПС «Консультант Плюс. 2012».

⁴ Договор о гармонизации прав промышленной собственности / WIPO Doc. N PLT/DC/3 (dec. 21, 1990).

Создание все новых объектов информационных технологий и продвижение их на рынки напрямую связаны с эффективной действующей на практике системой охраны программ для ЭВМ, что возможно используя только инструменты патентного права, которые, несомненно, ограничивают права не только конкурентов, но и в ряде случаев самих правообладателей.

Что касается критериев охраноспособности программ для ЭВМ, на которые мы предлагаем распространить правовой режим патентного права, интересным представляется опыт крупнейших патентных ведомств США, Японии и Европейского патентного ведомства, который свидетельствует о большом разнообразии патентных технологий. Применительно к американской практике можно говорить о превалировании функционального подхода. Вместе с тем не безграничны усилия правоведов, разрабатывающих методологию экспертизы. Более того, существуют некоторые общие принципы ее проведения.

Должна быть установлена определенная шкала, которая включает временную составляющую, т.е. некий промежуток времени, на который будет распространяться патентный поиск. Далее, выбираются определенные патентные классы Международной патентной классификации. Затем формулируются предварительные выводы о промышленной применимости патентуемой программы для ЭВМ. Совершенно очевидно, что без данного критерия экспертиза не имеет практического значения, а, следовательно, выдача патента на такую технологию лишена необходимости. В дальнейшем эксперт составляет формулу программы, в которой наиболее широким способом формулирует сферу его применения, чтобы максимально расширить сферу охраны патента. Критерии новизны и неочевидности выводятся из цепочки умозаключения на основе законов формальной логики и в большинстве случаев повторяющихся алгоритмов. В случае выявления в поисковой базе крайне близкого решения, в выдаче патента должно быть отказано¹.

На наш взгляд, критериями для охраноспособности программ для ЭВМ должны являться новизна и промышленная применимость данных объектов промышленной собственности.

Литература

1. Договор о гармонизации прав промышленной собственности / WIPO Doc. N PLT/DC/3 (dec. 21, 1990).
2. Директива Совета ЕС № 91/250/ЕЕС «О правовой охране программ для ЭВМ» // <http://www.wipo.int/portal/index.html>
3. Закон РФ от 23.09.1992 № 3523-1 «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных» (утратил силу) // Ведомости СНД РФ и ВС РФ, 22.10.1992, № 42, ст. 2325.
4. Закон РФ от 09.07.1993 № 5351-1 «Об авторском праве и смежных правах» (утратил силу) // Ведомости СНД и ВС РФ, 12.08.1993, № 32, ст. 1242.
5. Закон РСФСР от 24.12.1990 № 443-1 «О собственности в РСФСР» (утратил силу) // Ведомости СНД РСФСР и ВС РСФСР, 1990, № 30, ст. 416.
6. Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик (утв. ВС СССР 31.05.1991 № 2211-1) (утратил силу) // Ведомости СНД и ВС СССР, 26.06.1991, № 26, ст. 733.
7. Еременко В.И. О правовой охране программ для ЭВМ в Российской Федерации // Законодательство и экономика. 2010. № 8. С. 51 - 70.
8. Пирогова В.В. Правовая охрана программ для ЭВМ (Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности - ст. ст. 9 - 14 ТРИПС) // СПС «Консультант Плюс. 2012».
9. Model Provisions on the Protection of Computer Software / WIPO Publication N 814 (R). WIPO, 1978.

Бортник А.Ф.

Аспирант, Московский государственный юридический университет им. О.Е. Кутафина (МГЮА)
К ВОПРОСУ О ВЗАИМОСВЯЗИ ГОСУДАРСТВА И МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

Статья посвящена вопросу взаимосвязи органов местного самоуправления и органов государственной власти. Так как не смотря на, казалось бы очевидное, конституционное отделение местного самоуправления от государства эти две власти находятся в постоянной связи и взаимодействии.

Ключевые слова и фразы: органы местного самоуправления, органы государственной власти, принцип самостоятельности, взаимодействие, система публичной власти, поддержка.

Bortnik A. F.

Graduate student, Moscow state legal university name O.E.Kutafin (MGYuA)
TO THE QUESTION OF INTERRELATION OF THE STATE AND LOCAL GOVERNMENT

Abstract

Article is devoted to a question of interrelation of local governments and public authorities. As despite, the obvious, constitutional separation of local government from the state this two power would seem are in a continuous communication and interaction.

Keywords: local governments, public authorities, principle of independence, interaction, system of the public power, support.

Развитие любого общества во многом определяется системой многоуровневого управления, от центрального до муниципального. Хорошо отлаженный механизм взаимодействия и разделения полномочий – основа стабильности любого государства.

Демократическое государство предполагает, что носителем суверенитета и единственным источником власти в стране является народ. Свою власть народ осуществляет различными способами, в том числе посредством органов местного самоуправления.

Конституция РФ в ст.12 закрепила, что местное самоуправление в пределах своих полномочий самостоятельно, что органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти. Кроме того, Конституция в ст.132 допускает наделение муниципальных органов отдельными государственными полномочиями, Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах местного самоуправления в Российской Федерации» определяет порядок наделения этими полномочиями. Такие установления Конституции и Федерального закона фактически приводят к существованию в нашей стране двух, казалось бы, независимых систем социального управления: государственной власти и местного самоуправления.

Но эту независимость никак нельзя отождествлять с абсолютной автономностью. Обе власти, государственная и муниципальная, существуют в тесной взаимосвязи, точек соприкосновения у них более чем достаточно.

Тем не менее, говорить о полном равенстве между муниципальными и государственными органами нельзя, так как они отличаются компетенцией. Органы местного самоуправления самостоятельны лишь в пределах своих полномочий, они находятся в системе государственно-властных отношений, действуют в русле единой государственной политики, могут наделяться отдельными государственными полномочиями. Кроме того, органы государственной власти осуществляют контроль за исполнением органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий.

Справедливо определить муниципальную и государственную власти, как самостоятельные формы публичной власти, поскольку и та, и другая есть выражение власти народа, каналы непосредственного осуществления которой совпадают и разнятся лишь пространственно-территориальным уровнем их проявления. Государственная власть осуществляется на федеральном и

¹ Подробнее см.: Еременко В.И. О правовой охране программ для ЭВМ в Российской Федерации // Законодательство и экономика. 2010. № 8. С. 51 – 70.

региональном уровнях, муниципальная власть – в городских, сельских поселениях и на других территориях муниципальных образований.

Взаимосвязь этих двух уровней власти очевидна. В.П. Безобразов, отмечая неразрывную связь государства и самоуправления, делал вывод о том, что «самоуправление не может быть иначе рассматриваемого в совокупности с общим организмом всего государственного механизма управления, в состав которого оно входит, как органическая часть единого целого»... «Расщепление самоуправления и общегосударственного, или "правительственного" (или "казенного", как принято выражаться), управления, т.е. построенного на началах бюрократических, расщепления земства и казны на два независимых друг от друга, со своей собственной жизнью организма, — порождает самые злые политические недуги и рано или поздно приводит к разрушению или самоуправления, или государства, так как первое не может сделаться во втором, — государством в государстве» [1, с.1,8].

Цели развития муниципального образования и цели развития субъекта Федерации взаимосвязаны как подцель (задача) и цель; эта задача в древе целей субъекта РФ – есть функциональная цель муниципального образования; именно при определении задачи для муниципального образования по реализации целей субъекта РФ определяются пределы значений параметров, да и сами параметры функциональной цели муниципального образования [2, с. 79].

А.А. Васильев отмечает, что «государственное управление подразумевает не только управляющее воздействие, но и организационное сотрудничество государства и его субъектов с местным самоуправлением, обеспечивающее целенаправленное и эффективное функционирование муниципальных образований. В прямых связях основными являются управляющие воздействия. В обратных связях на первое место выдвигаются моменты сотрудничества и взаимодействия, инициативы снизу, восприятия и результативность прямых связей. В системе государственного управления важное значение имеет оптимальное сочетание прямых и обратных связей» [3, с.12].

При организации местного самоуправления в федеративных государствах возможны два варианта правового регулирования основ организации и деятельности местного самоуправления: либо преимущественное право в организации местного самоуправления принадлежит государству, либо остается за его субъектами. Закон о местном самоуправлении 2003 г. основан на преобладании федеративного правового регулирования местного самоуправления и создании гарантий местного самоуправления на федеральном уровне. Закрепление в Законе о местном самоуправлении 1995 г. права правовой регламентации основ местного самоуправления за субъектами РФ, как показала практика, привело к тому, что ими не только не предпринимались необходимые меры для своевременного регулирования этого института, но и искажалось его предназначение.

Взаимодействие государства и местного самоуправления регулируют многие федеральные законы. К ним относятся: Гражданский кодекс РФ, Бюджетный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Земельный кодекс РФ, Федеральный закон от 19 сентября 1997 г. № 124-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации», Федеральный закон от 26 ноября 1996г. № 138-ФЗ «Об обеспечении конституционных прав граждан избирать и быть избранными в органы местного самоуправления».

Особым источником, регулирующим взаимодействие государства и органов местного самоуправления, являются постановления Конституционного Суда РФ. Значительное количество нормативно-правовых позиций содержится в его постановлении от 30 ноября 2000г. № 15-П по делу о проверке конституционности отдельных положений Устава (Основного закона) Курской области в редакции закона Курской области от 22 марта 1999г. «О внесении изменений и дополнений в Устав (Основной закон) Курской области [4].

Существенное значение в вопросах взаимодействия местного самоуправления и государственных органов власти имеют конституции и уставы субъектов Российской Федерации. Так, например, в Уставе Иркутской области [5] прямо указано, что взаимодействие органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления строится на принципах сотрудничества и самостоятельности в решении вопросов своей компетенции.

Учитывая, что взаимодействие осуществляется практически во всех сферах общественной жизни, в некоторых уставах акцент делается на финансовую поддержку местного самоуправления. Устав Новгородской области [6] определяет, что область принимает меры для пропорционального распределения финансовых ресурсов между городами и районами в целях создания надлежащей финансовой основы самоуправления. Согласно п. 4 ст. 67 Устава (Основного закона) Ямало-Ненецкого автономного округа [7] проекты законов Ямало-Ненецкого автономного округа, затрагивающие интересы муниципальных образований, принимаются Государственной Думой автономного округа только после согласования с органами местного самоуправления.

В уставах многих областей есть специальные статьи о взаимодействии органов государственной власти субъектов Российской Федерации с органами местного самоуправления и соответствующей передаче полномочий.

Таким образом, в уставах субъектов Российской Федерации находят свое отражение только лишь договорная форма взаимодействия органов местного самоуправления с органами государственной власти субъектов Российской Федерации, и закрепляются лишь некоторые принципы, на основе которых осуществляется взаимодействие: принцип пропорциональности распределения финансовых ресурсов между городами и районами, принципы сотрудничества и самостоятельности.

Несмотря на закрепленный в ст. 12 Конституции РФ принцип самостоятельности местного самоуправления, для нашей страны типично фактически слияние органов местного самоуправления и органов государственной власти. В практическом плане всегда представляется трудным четкое разграничение государственного управления и местного самоуправления. Это особенно относится к нашей российской действительности, где до недавнего времени Советы народных депутатов, снизу доверху, образовывали единую, неразрывную систему политической власти. Очевидным является тот факт, что вопросы местного значения неотделимы от государственного интереса, не остаются и не могут остаться без влияния государства.

Взаимодействие органов государственной власти и местного самоуправления подразумевает, что они как партнеры, по крайней мере, равны в отношении главного объекта управления, и оно осуществляется ради достижения общей цели – повышения уровня и качества жизни населения каждого муниципального образования и региона в целом.

В некоторых сферах общественных отношений невозможно осуществить должного управления только на государственном или на местном уровне. В вопросах организации охраны здоровья и медицинской помощи, образования, создания условий осуществления прав граждан на жилище, реализации ряда других прав граждан необходимы усилия как органов местного самоуправления, так и органов государственной власти. Поэтому поддержка местного самоуправления со стороны государства и создание условий для устойчивого самостоятельного развития муниципальных образований должны быть ориентированы на эффективное и согласованное функционирование федеральных, региональных и муниципальных органов власти, государственных и гражданских институтов в целях обеспечения конституционных прав и свобод граждан России, повышения жизненного уровня и благосостояния многонационального народа Российской Федерации.

Без постоянной поддержки со стороны государства муниципальные образования, в силу объективных причин, не могут эффективно участвовать в проведении реформ, в укреплении российской государственности, в удовлетворении основных жизненных потребностей проживающего на их территории населения, тем более, что государственная поддержка развития местного самоуправления является законодательно установленной обязанностью органов государственной власти. Поэтому необходимо осуществление мер, обеспечивающих углубление реформы местного самоуправления, планомерный переход от

поддержки государством становления власти на муниципальном уровне к поддержке социально-экономического развития муниципальных образований, реализации в полном объеме конституционных полномочий местного самоуправления [8].

Правительством Российской Федерации разработана и утверждена Федеральная целевая программа государственной поддержки развития муниципальных образований и реализации конституционных полномочий местного самоуправления [9]. Программа призвана способствовать осуществлению государственной политики в отношении местного самоуправления, активному проведению социально-экономической и политической реформ на муниципальном уровне.

Характерной чертой современного этапа развития России является поиск оптимальных путей сочетания централизации и децентрализации системы управления, предметов ведения и полномочий федерального центра, регионов и муниципалитетов. В настоящее время наблюдаются два основных подхода к реформированию и дальнейшему развитию института местного самоуправления в Российской Федерации. Первый состоит в том, чтобы отделить местное самоуправление от государства. Второй подход заключается в жесткой привязке к государственной структуре и рассмотрении его как продолжения государственного управления на местах. Эти позиции отражают объективный процесс становления развития местного самоуправления, неоднозначность его правового регулирования, а также имеющиеся правовые пробелы в федеральном и региональном законодательстве.

Безусловно, нельзя не признать, что практически все вопросы местного значения имеют тесную связь с предметами совместного ведения Федерации и субъектов Федерации, определенными в ст.72 Конституции РФ. Имеет место определенное «пересечение» сфер совместного ведения Федерации и субъектов Федерации и вопросов местного значения. Этим еще раз доказываются неотделимость местных дел от дел государства [10, с. 236].

При этом одной из важнейших задач является установление системы сдержек и противовесов между различными уровнями власти, обеспечивающих гарантии местного самоуправления, в том числе гарантии государства в отношении процесса осуществления местного самоуправления. Только это может обеспечить и гарантированность устойчивое развитие.

Пока еще ведется поиск форм и механизмов эффективного взаимодействия власти федеральной и власти муниципальной, но эти формы и механизмы будут совершенствоваться и развиваться, так как федеральный и местный уровень являются союзниками во многих вопросах и контакт с органами местного самоуправления очень важен для федеральных органов государственной власти, включая все ее ветви.

Говоря о взаимоотношении местного самоуправления с институтами государства, необходимо также подчеркнуть, что местное самоуправление есть одна из форм демократии – как непосредственной, так и представительной. Общественные начала в местном самоуправлении имеют своим назначением повышение активности населения в решении вопросов управления государственно-общественными делами. Сочетание государственного и общественного в местном самоуправлении очень важно в практическом плане. С помощью единства этих двух начал решаются важнейшие общественно-государственные задачи.

Таким образом, если широко смотреть на обозначенную проблему взаимодействия государства и местного самоуправления, то можно трактовать органы государственного управления и органы местного самоуправления как элементы единой системы социального управления, публичной власти, обеспечивающей жизнедеятельность общества как единого целого. Чем больше государство, тем труднее ограничиться централизованным чиновничьим управлением, тем с большей необходимостью элементы самоуправления включаются в общее управление.

Литература

1. Безобразов В. П. Государство и общество. Управление, самоуправление и судебная власть (статьи). СПб., типография В. Безобразова и Ко, 1882 // ИПП «Гарант» (дата обращения: 19.03.2014).
2. Бабичев И. В. Муниципальное право: системно-структурный анализ юридических конструкций. М.: Норма: ИНФА-М, 2010.
3. Васильев А. А. Взаимодействие органов государственной власти и местного самоуправления: Принципы, направления и формы. М.: Прогресс, 2000.
4. О внесении изменений и дополнений в Устав (Основной закон) Курской области: Постановление Конституционного Суда РФ от 30 ноября 2000г. № 15-П по делу о проверке конституционности отдельных положений Устава (Основного закона) Курской области в редакции закона Курской области от 22 марта 1999г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ksrf.ru/gu/Decision/Pages/default.aspx> (дата обращения: 17.03.2014).
5. Устав Иркутской области. Принят постановлением Законодательного Собрания Иркутской области от 15.04.2009 № 9/5-ЗС. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.irk.gov.ru/about/basic/charter> (дата обращения: 17.03.2014).
6. Закон Новгородской области от 3 сентября 1994 г. N 2-ОЗ "Устав Новгородской области (Основной Закон)". [Электронный ресурс]. URL: <http://duma.niac.ru/region/charter> (дата обращения: 17.03.2014).
7. Устав (Основной закон) Ямало-Ненецкого автономного округа. Принят Государственной Думой Ямало-Ненецкого автономного округа 27 декабря 1998 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://yamal.ru/new/pow06.htm> (дата обращения: 17.03.2014).
8. Шедько Ю.Н., Мидлин Ю.Б., Цыпин И.С. и др. Система государственного и муниципального управления: учебник для бакалавров / под ред. Ю.Н. Шедько. М.: Издательство Юрайт, 2013.
9. О Федеральной программе государственной поддержки местного самоуправления: Постановление Правительства РФ от 27 декабря 1995г. № 1251 // ИПП «Гарант» (дата обращения 19.03.2014).
10. Андриченко Л. В. Разграничение полномочий в сфере местного самоуправления // Муниципальная реформа в Российской Федерации: правовое и экономическое исследование/ под общ. Ред. Т. Я. Хабриевой. М.: Эксмо, 2010.

Ворошилов А. А.

Подполковник полиции ФСКН России, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ» УРАЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ, Факультет государственного и муниципального управления

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ КОНТРОЛЯ ЗА ОБОРОТОМ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье рассматривается система государственных мер в области контроля за оборотом наркотических и психотропных веществ.

Ключевые слова: наркоситуация, наркопреступность, государственных мер.

Voroshilov A. A.

Police lieutenant colonel of FSKN of Russia

STANDARD AND LEGAL BASES PROVIDING ACTIVITY IN THE FIELD OF CONTROL OF TRAFFICKING IN NARCOTICS AND PSYCHOTROPIC SUBSTANCES IN THE RUSSIAN FEDERATION

In article the system of the state measures in the field of control of a turn of narcotic and psychotropic substances is considered.

Keywords: narcosituation, narcocrime, state measures.

Анализируя развитие наркоситуации в Российской Федерации и результаты правоохранительной деятельности в сфере борьбы с незаконным оборотом наркотиков за январь-март 2014 года можно сказать, что каких-либо глобальных изменений наркообстановки по сравнению с ситуацией 2013 года не наблюдается, то есть, высокий уровень наркотизации общества продолжает усиливаться и представлять прямую угрозу национальной безопасности страны. В Стратегии государственной антинаркотической политики Российской Федерации до 2020 года п.1 в Введении прорабатывается и предлагается принятие государственной антинаркотической политики Российской Федерации до 2020 года, которая обусловлена динамикой изменений, происходящих в России и в мире, возникновением новых вызовов и угроз, связанных прежде всего с активизацией деятельности транснациональной преступности, усилением терроризма, экстремизма, появлением новых видов наркотических средств и психотропных веществ, усилением негативных тенденций, таких как устойчивое сокращение численности населения России, в том числе уменьшение численности молодого трудоспособного населения вследствие расширения масштабов незаконного распространения наркотиков.¹

Правоохранительная деятельность органов наркоконтроля, в соответствии с поставленными целями, сконцентрирована прежде всего на борьбе с организованными формами наркопреступности. В отчетном периоде в Российской Федерации расследовано 3780 наркопреступлений, совершенных в организованных формах, при этом органами наркоконтроля расследовано 85,8% из них, или 3244².

Общая масса подконтрольных веществ, изъятых из незаконного оборота, составила 9,8 т, что на 11,3% больше показателя за АППГ³ (аналогичный период предыдущего года), в том числе органами наркоконтроля изъято 65,4%, или 6,4т (прирост на 13,2%).

В борьбе с организованной наркопреступностью приоритетным направлением деятельности правоохранительных органов остается подрыв ее экономических основ. Так, в отчетном периоде правоохранительными органами пресечено 124 преступления, связанных с легализацией доходов от незаконного оборота наркотиков предусмотренные ст. 174 и 174.1 УК России⁴, что на 18,1 % больше, чем за АППГ, в том числе ФСКН России – 123 (рост на 17,1 %). При этом установленная органами наркоконтроля сумма легализованных денежных средств по предварительно расследованным преступлениям возросла в 1,5 раза (с 247,9 млн. рублей до 363,4 млн. рублей), что свидетельствует о значительном увеличении результативности расследования уголовных дел по преступлениям данной категории.

Отмывание денежных средств и иного имущества - это процесс, в ходе которого средства, полученные в результате совершения различных преступлений, помещаются, переводятся или иным образом пропускаются через банковскую систему, либо на них приобретает иное имущество, либо они иным образом используются в экономической деятельности для получения прибыли и для создания видимости законности полученных доходов. Однако законодательством Российской Федерации установлен ряд мер, направленных на исключение возможности распоряжаться такими доходами. Так, в соответствии со ст.81 УПК РФ, все деньги и иные ценности, нажитые преступным путем, в том числе в результате совершения преступлений, предусмотренных статьями 174 и 174-1 УК РФ, по приговору суда подлежат обращению в доход государства.⁵

С этой целью ФСКН России выступает с инициативой о внесении в УК России статьи, предусматривающей ответственность за использование денежных средств, ценностей или иного имущества, полученных лицом в результате совершения им преступлений, предусмотренных статьями 228.1 и 228.4, путем размещения в банках, предприятиях, учреждениях, организациях или приобретения за такие средства объектов недвижимости или иного имущества или совершения каких-либо иных сделок. Дополнение в Гражданский кодекс РФ обязывает лицо, привлеченное к уголовной ответственности за преступление, предусмотренное ст. 228.1, отчитываться о происхождении находящегося в его собственности и в собственности близких родственников имущества и, в случае отсутствия таких доказательств, предусматривает обращение такого имущества в доход государства. Одновременно требование обращения в доход государства средств, полученных от незаконного оборота наркотиков, должно быть закреплено в Федеральном законе от 8 января 1998 г. №3-ФЗ «О наркотических средствах и психотропных веществах».

Повышенный уровень спроса на наркотики позволяет предопределять основы социально-экономического состояния общества в отдельных регионах страны и в том числе Свердловской области, поэтому в Стратегии государственной антинаркотической политики Российской Федерации до 2020 года, закрепляется ряд предложений по сокращению потребности наркотиков через меры полицейского характера.

Руководствуясь нормативно-правовой основой,⁶ обеспечивает деятельность в области контроля за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, позволяет сократить спрос на наркотики, которые, в свою очередь, определяется количеством наркопотребителей.

По данным отчетности первого квартала 2014 г, правоохранительными органами составлены протоколы об административных правонарушениях в отношении 32,3 тыс. физических лиц. Из них около 90% составляют лица, совершившие правонарушения, связанные с потреблением наркотиков. При этом, в поле зрения органов здравоохранения попадает лишь незначительная часть данных лиц, что фактически оставляет их основную часть без должного внимания.

Помимо полицейских мер борьбы с наркозависимыми лицами, органами ФСКН России предлагается создание системы стандартизации и оценки качества социальных услуг по реабилитации и ресоциализации лиц, потребляющих наркотические средства и психотропные вещества в немедицинских целях.

¹ Стратегия государственной антинаркотической политики Российской Федерации до 2020 года. Указ президента РФ от 9 июня 2010 года № 690

² Информационно аналитическая справка о наркоситуации в Российской Федерации и результатах борьбы с незаконным оборотом наркотиков в I квартале 2014 года стр.1

³ <http://pro-business.kz/a/appg.html>

⁴ Уголовный кодекс РФ с изменениями и дополнениями от 05.05.2014 года

⁵ Методические рекомендации статья 174 и статья 174-1 УК РФ с изменениями от 05.05.2014 года

⁶ Глава 25 УК РФ. Преступления против здоровья населения и общественной нравственности. Ст.228.1 Незаконное производство, сбыт или пересылка наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов, а также незаконное сбыт или пересылка растений, содержащих наркотические средства или психотропные вещества, либо их частей, содержащих наркотические средства или психотропные вещества.

В основе действующего юридического нормативно-правового характера, не предусматривается вовлечение максимально возможного количества наркопотребителей в мероприятия по лечению и реабилитации, поэтому, с 1 июня 2014 года вступил в силу принятый по инициативе ФСКН России Федеральный закон от 25 ноября 2013 г. №313-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», которым вводится административная ответственность за уклонение от прохождения диагностики, профилактических мероприятий, лечения от наркомании, медицинской и социальной реабилитации в связи с потреблением наркотических средств или психотропных веществ без назначения врача (статья 6.9.1 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях). В целях дальнейшего нормативно-правового регламентирования мероприятий по профилактике наркопотребления ФСКН России разработан проект постановления Правительства Российской Федерации¹ «Об утверждении порядка контроля за исполнением лицом возложенной на него при назначении административного наказания судом обязанности пройти диагностику, профилактические мероприятия, лечение от наркомании и (или) медицинскую и (или) социальную реабилитацию в связи с потреблением наркотических средств или психотропных веществ без назначения врача». В настоящее время данный законопроект проходит процедуру согласования с федеральными органами исполнительной власти.

Помимо административной ответственности, по инициативе ФСКН России данным законопроектом внесены изменения в Уголовный кодекс Российской Федерации и дополнено статьей 72.1, в соответствии с которой при назначении наказания, не связанного с лишением свободы, лицу признанному больным наркоманией, суду представляется полномочие возложить на осужденного обязанность пройти соответствующее лечение и медицинскую (или) социальную реабилитацию. Изменения в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации, в статью 196 «Обязательное назначение судебной экспертизы», в которую дополнен пункт 3.2 «для установления психического или физического состояния подозреваемого или обвиняемого, когда имеются основания полагать, что он является больным наркоманией».

Вывод:

Таким образом, система государственных мер в области контроля за оборотом наркотических и психотропных веществ, основывается на нормативно - правовой базе, обеспечивая результаты деятельности ФСКН России и Свердловской области, подтверждая важную роль органов наркоконтроля в системе обеспечения национальной безопасности Российской Федерации.

Литература

1. Уголовным кодексом РФ с изменениями от 05.05.2014 года. Глава 25. «Преступления против здоровья населения и общественной нравственности».
2. Уголовный Кодекс РФ ст.228.1. «Незаконное производство, сбыт или пересылка наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов, а также незаконные сбыт или пересылка растений».
3. Закон от 25 ноября 2013 г. №313-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
4. Стратегия государственной антинаркотической политики Российской Федерации до 2020 года. Указ президента РФ от 9 июня 2010 года № 690.
5. Информационно-аналитическая справка о наркоситуации в Российской Федерации и результатах борьбы с незаконным оборотом наркотиков в I квартале 2014 года.
6. Методические рекомендации статья 174, 174-1 УК РФ с изменениями от 05.05.2014 года.
7. Проект постановления Правительства Российской Федерации «Об утверждении порядка контроля за исполнением лицом возложенной на него при назначении административного наказания судом обязанности пройти диагностику, профилактические мероприятия, лечение от наркомании и (или) медицинскую и (или) социальную реабилитацию в связи с потреблением наркотических средств или психотропных веществ без назначения врача».
8. Электронный ресурс: <http://pro-business.kz/a/appg.html>

Сосипатрова Н.Е.

Кандидат юридических наук, доцент, Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского

О СООТНОШЕНИИ ПОНЯТИЙ «СУЩЕСТВЕННЫЕ» И «НЕОБХОДИМЫЕ» УСЛОВИЯ ДОГОВОРА В РАКУРСЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОБЩИХ ПОЛОЖЕНИЙ ДОГОВОРНОГО ПРАВА

Аннотация

В статье приводятся научные позиции по вопросу соотношения понятий «существенные» и «необходимые» условия договора, анализируется проект новой редакции ч.2 п.1 ст.432 Гражданского кодекса РФ, высказывается критический взгляд автора на него.

Ключевые слова: существенные и необходимые условия договора, реформа Гражданского кодекса РФ.

Sosipatrova N.E.

PhD in Law, associate professor, Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod

CORRELATION BETWEEN THE NOTIONS OF “MATERIAL” AND “NECESSARY” TERMS OF THE AGREEMENT IN THE LIGHT OF CONTRACT LAW GENERAL PROVISIONS REFORMATION

Abstract

The article considers scientific approaches concerning correlation of the notions of “material” and “necessary” terms of the agreement; draft version of the paragraph 2 of clause 1 of article 432 of the Russian Civil Code is analyzed and the author shows its critical look on it.

Keywords: material and necessary terms of the agreement, Russian Civil Code reform.

В цивилистической науке вопрос об условиях гражданско-правового договора вызывает споры. Дискуссия ведется относительно классификации условий, об определении и видах существенных условий, о значении диспозитивных норм в качестве договорных условий, о последствиях несогласованности всех существенных условий договора и по некоторым другим вопросам. Не ставя перед собой задачу осветить все проблемные моменты, остановимся на одном из дискуссионных аспектов, вызванном не слишком удачной редакцией ч.2 п.1 ст.432 Гражданского кодекса РФ [1] (далее – ГК), и имеющим значение в свете грядущей реформы общих положений ГК о договорах.

В соответствии с названной нормой, «существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение». Если, следуя грамматическому толкованию ч.2 п.1 ст.432 ГК, используемый в ней союз «или» расценивать как разделительный, то надо признать, что необходимые для договоров данного вида условия – это те, которые присущи тому или иному виду договора и не нашли отражения в правовых актах, поскольку, если они нашли закрепление в нормативном правовом акте, тогда они сливаются с другим видом существенных условий – с названными в законе. Если же законодатель в ч.2 п.1 ст.432 ГК союз «или» употребил как

¹ Информационно – аналитическая справка о наркоситуации в Российской Федерации и результатах борьбы с незаконным оборотом наркотиков в I квартале 2014 года стр.5

соединительный, то необходимые условия договора выступают не как вид существенных условий, а как полностью совпадающие с существенными и требующие закрепления в законе или ином правовом акте.

Формулировка ч.2 п.1 ст.432 ГК породила различные взгляды на понимание существенных условий договора и их соотношение с существенными условиями. Многие авторы, следуя традиционному подходу, сложившемуся еще в советское время и основанному на норме ч.2 ст.160 ГК РСФСР 1964 года [2], не оставлявшей возможности двойного толкования названной нормы, теоретически признают наличие двух видов существенных условий – 1) признанных таковыми по закону и 2) хотя и не названных законом, но необходимых для договоров данного вида. При этом справедливо отмечается, что по действующему Гражданскому кодексу РФ, исходя из буквального толкования ч.2 п.1 ст.432, к существенным условиям относятся только те, которые названы в законе или ином правовом акте либо как существенные, либо как необходимые для договоров данного вида. По мнению С.А.Денисова, в ГК эти понятия слились в одно, в силу чего второй вид существенных условий оказался потерянным [3].

Некоторые авторы даже теоретически не выделяют необходимые условия договора. Так, В.С.Витко считает, что из словосочетания «существенные или необходимые» условия не следует вывод о том, что законодатель разделяет существенные условия договора на два вида: существенные и необходимые. Законодатель предусматривает только один вид существенных условий, допуская возможность их определения разными способами: а) путем прямого указания, что те или иные условия являются существенными (п.3 ст.455, п.1 ст.489, п.2 ст.494 ГК и др.); б) опосредованно, указывая на необходимость наличия в договоре определенных условий, путем употребления оборотов «должен предусматривать» (п.1 ст.555 ГК и др.), «должны быть» (п.1 ст.339 ГК и др.), «должен содержать» (п.1 ст.766 ГК и др.) и тому подобных; в) предусматривая для некоторых условий диспозитивную норму (определенные существенные условия) [4].

Противоположную высказанной точке зрения позицию о соотношении существенных и необходимых условий договора занимает Л.В.Зарапина, полагая, что законодателем в ч.2 п.1 ст.432 ГК четко выделены необходимые условия в качестве разновидности существенных, чем наделены самостоятельным значением. Однако при этом автор замечает, что законодатель вводит понятие необходимых условий в законодательный оборот, придавая им самостоятельное значение, но не наполняет собственным содержанием [5].

В.В.Витрянский считает, что во всяком договоре необходимо выделять те условия, которые составляют видообразующие признаки соответствующего договорного обязательства и поэтому включаются законодателем в само определение того или иного договора. Такие условия являются существенными условиями договора, поскольку, называя их (включая в определение договора), законодатель тем самым дает понять, что указанные условия необходимы для данного типа договорного обязательства [6].

Такая точка зрения представляется безупречной. Видообразующие (конститутивные) признаки договора (например, требования к субъектному составу договора, к целевому назначению приобретаемого товара) нельзя отождествлять с существенными условиями договора. Первые из них влияют на юридическую квалификацию договора, а вторые – на его юридическую силу. Л.Шевченко и Е.Шевченко обоснованно отмечают, что различие между данными понятиями состоит в том, что если между сторонами не достигнуто соглашение по всем существенным условиям, такой договор считается незаключенным. Если же в договоре не указываются его видообразующие признаки, договор считается заключенным, однако при этом он квалифицируется как иной вид договора [7].

Разброс мнений об оценке необходимых условий договора и их соотношении с существенными условиями обусловлен, как отмечалось в начале статьи, недостатком юридической техники при формулировании диспозиции ч.2 п.1 ст.432 ГК. Вызывает недоумение, почему редакционная ошибка не была исправлена в течение почти 20 лет, прошедших со времени вступления в силу первой части Гражданского кодекса, хотя такие предложения высказывались на страницах юридической печати [8] и первая часть Гражданского кодекса после ее принятия не оставалась без внимания законодателя, который неоднократно вносил в нее изменения и дополнения. Допущенная редакционная оплошность учтена при разработке Концепции совершенствования общих положений обязательственного права России, в которой предложено рассматриваемую норму ст.432 ГК изложить в следующей редакции: «Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные; условия, необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение» [9]. По существу, авторы Концепции предложили вернуться при определении существенных условий договора к формулировке аналогичной нормы в Гражданском кодексе РСФСР 1964 года, отделив существенные условия, предусмотренные правовыми актами, от необходимых для договоров данного вида, не связывая последние с упоминанием в правовом акте. Предполагается, что необходимые условия могут выводиться из толкования закона или конкретного договора.

Предложенное незначительное, казалось бы, редакционное изменение ч.2 п.1 ст.432 ГК, в действительности вводит еще одну оценочную категорию в Гражданский кодекс. Оценка условий как необходимых для данного вида договоров будет даваться изначально сторонами, заключающими договор, а в случае возникновения спора – судом. Но следует понимать, что при таком подходе к определению необходимых условий договора неизбежен субъективизм и отсутствие единообразия в правоприменительной практике в спорах о признании договора незаключенным. С этой точки зрения, усложнение понятия существенных условий включением в него необходимых условий, на наш взгляд, не будет способствовать стабилизации договорных отношений. Полагаем, что для договоров, урегулированных правовыми актами, круг существенных условий должен определяться данными актами и не допускать их расширительного толкования. По справедливому замечанию В.В.Витрянского, когда речь идет о «поименованных» договорах, то за рамками норм, регулирующих соответствующий вид договорных обязательств, вряд ли целесообразно искать некие иные условия, которые являются необходимыми для данного вида договора [10].

Литература

1. Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст.3302.
2. Ведомости Верховного Совета РСФСР. 1964. № 24. Ст.407.
3. Денисов С.А. Некоторые общие вопросы о порядке заключения договора. М.: Статут. 1998. С.238.
4. Витко В.С. Гражданско-правовая природа лицензионного договора. М.: Статут. 2011. С.148.
5. Зарапина Л.В. Правовое регулирование перевозки пассажиров автомобильным транспортом в междугородном сообщении: Дисс. к.ю.н. Волгоград. 2005. С.86.
6. Витрянский В.В. Существенные условия договора в отечественной цивилистике и правоприменительной практике // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2002. № 6. С. 78.
7. Шевченко Л., Шевченко Е. Теоретические и практические проблемы определения содержания гражданско-правовых договоров и круга их существенных условий // Хозяйство и право. 2006. № 12. С.27.
8. См., например, Андреева Л. Существенные условия договора: споры, продиктованные теорией и практикой // Хозяйство и право. 2000. № 12. С.91.
9. Приложение к журналу «Хозяйство и право». 2009. № 3. С.58.
10. Витрянский В.В. Существенные условия договора в отечественной цивилистике и правоприменительной практике // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2002. № 5. С.134.

В статье рассмотрены особенности семейных правоотношений. Доказано, что в своей совокупности правоотношения, обладающие указанными признаками, составляют предмет семейного права России и позволяют констатировать, что семейное право является самостоятельной отраслью отечественного права.

Ключевые слова: правоотношения, семейное право, гражданское право.

Shanikhina N.N.

Candidate for Master's degree, Tyumen State University
PECULIARITIES OF FAMILY LEGAL RELATIONS

Abstract

The author examined peculiarities of family legal relations. It has been proved that all legal relations having stated qualities constitute the subject of Family law of Russia and let establish that Family law is an independent branch of Russian law.

Keywords: legal relations, family law, civil law.

Дискуссия об отраслевой принадлежности семейного права ведется давно. По мнению подавляющего большинства специалистов, семейное право является самостоятельной отраслью российского права. Ряд ученых семейное право причисляют к гражданскому праву. Однако даже признание семейного права составной частью гражданского права вовсе не исключает того, что семейные правоотношения по сравнению с другими гражданско-правовыми отношениями обладают определенной спецификой. Напротив, если бы никакой специфики не было, как считает, например, М.В. Антокольская, то не имелось бы оснований для выделения в составе гражданского права такой особой подотрасли, как семейное право.

Также, М.В. Антокольская права в том, что ни одна из обычно выделяемых в литературе особенностей семейных правоотношений не носит такого характера, который свидетельствовал бы о существенных различиях между предметом семейного и гражданского права.

Действительно, как убедительно показал еще О.С. Иоффе, в предмете гражданского права всегда можно обнаружить такие отношения, которым свойственны те или иные особенности, присущие семейным правоотношениям.

Прежде всего, семейные правоотношения, как отмечалось выше, возникают в основном не из сделок и деликтов, как подавляющее большинство других гражданско-правовых отношений, а из таких юридических фактов, как события, и в особенности такой их разновидности, как фаты-состояния. Поскольку события, например, рождение ребенка, состояние родства и тому подобное, порождают правовые последствия помимо воли человека, содержание семейных правоотношений, то есть взаимные права и обязанности их участников, также формируются в основном не по воле его участников, а в силу указаний закона. Субъекты семейных правоотношений, порожденных событиями, как правило, не могут по своей воле изменить их содержание. Например, Семейный кодекс РФ четко определяет те права и обязанности, которыми обладают родители по отношению к своим несовершеннолетним детям, и не допускает их изменения по волеизъявлению сторон.

Вместе с тем, часть семейных правоотношений все же возникает по воле их участников. В правоотношениях такого рода их субъекты не только добровольно принимают на себя соответствующие права и обязанности, но и могут, как правило, в любой момент своим соглашением изменить их содержание. Типичным в этом плане является брачное правоотношение, в котором супруги в установленных законом пределах свободно определяют свои права и обязанности, в частности, избирают тот или иной правовой режим своего имущества.

Следующей характерной особенностью семейных правоотношений является их длящийся характер. Хотя он присущ и некоторым другим гражданским правоотношениям, в частности, правоотношениям собственности, для семейных правоотношений он имманентен, то есть вытекает из самой природы. Во многом он также предопределен тем, что в основе большинства семейных правоотношений лежат такие неограниченные временем юридические факты, как родство, брак, усыновление и другие обстоятельства. Семейные правоотношения предполагают необходимость длительного взаимодействия их участников.^[1]

Следует отметить слова Е.М. Ворожейки на, который писал, что «длящийся характер семейных правоотношений обусловлен главным образом спецификой их целей и задач, которые заключаются в создании семьи, воспитании детей, обеспечении материального содержания нетрудоспособных родственников и супругов и т.п. Достижение этих целей невозможно совершением одного действия, подобного, например, купле-продаже, мене, дарению и т.д.»^[2]

Разумеется, длящийся характер семейных правоотношений, свойственный всем им без исключения, но в конкретных их видах проявляется по-разному. Одни из них бессрочны (отношения между братьями и сестрами) либо, по крайней мере, предполагаются таковыми (отношения между супругами), другие носят срочный характер (отношения по воспитанию детей).

Специфика оснований возникновения и характера семейных правоотношений предполагает, в свою очередь, особенности их прекращения. Последнее происходит лишь в прямо указанных в семейном законодательстве случаях, таких, например, как смерть одного из участников семейного правоотношения, расторжение брака, достижение определенного законом возраста и других. В число этих случаев не входит, однако, такое типичное для гражданско-правовых отношений основание их прекращения, как надлежащее исполнение лежащих на соответствующем субъекте обязанностей. Семейные правоотношения не могут быть исчерпаны реализацией тех прав и обязанностей, которые образуют их содержание.

Большинство семейных правоотношений не могут быть прекращены и по воле их участников, что в целом нехарактерно для других гражданско-правовых отношений. Так, нельзя отказаться от родства, которое носит естественный характер, либо, например, заключить между родителями соглашение об отказе от права на воспитание ребенка. Сказанное, конечно, не означает, что семейные правоотношения реализуются помимо воли их участников. Если только соответствующее право не является одновременно обязанностью субъекта семейного правоотношения, он распоряжается им по своему усмотрению, в том числе, по его желанию, если это не противоречит закону либо существу отношения, не реализует его.

Еще одной особенностью семейных правоотношений является то, что круг лиц, которые могут выступить их участниками, четко определен семейным законодательством.

Наконец, не следует сбрасывать со счетов и такую особенность семейных правоотношений, как значительный удельный вес среди них личных неимущественных отношений. На протяжении длительного времени в советской юридической литературе считалось, чуть ли не аксиомой положение о том, что семейные правоотношения являются преимущественно лично-правовыми и лишь затем имущественными. Даже О.С. Иоффе, не признававший самостоятельности семейного права как отрасли права, писал, что «имущественные отношения подчинены личным и производны от них как потому, что они представляют собой результат образования семьи в качестве личного союза, так и потому, что их построение целиком предопределяется решающим и главным назначением семейных отношений при социализме - служит созданию и упрощению духовных связей между участниками этих отношений».^[3] Подобный вывод, по нашему мнению, справедлив лишь относительно личных и имущественных элементов тех фактических семейных отношений, которые остаются вне сферы правового регулирования благодаря более сильному воздействию норм морали. Что же касается семейных правоотношений, то они, как верно отмечают М.В. Антокольская, являются в основной своей массе имущественными. Это объясняется тем, что возможности правового регулирования личных неимущественных

отношений, возникающих в рассматриваемой области, весьма ограничены. Тем не менее, пишет она, присутствие правоотношений с неимущественным содержанием в составе семейных правоотношений, которое не может ставиться под сомнение, накладывает отпечаток на специфику правового регулирования. Последнее проявляется, в частности, в том, что право не вмешивается в содержание этих отношений, а лишь определяет их внешние границы и устанавливает некоторые императивные запреты, общие рамки осуществления личных семейных отношений.

Одной из основных новелл Семейного кодекса РФ стало настолько значительное увеличение числа диспозитивных норм, что это позволяет говорить об изменении самого метода семейно-правового регулирования. Новое семейное законодательство допускает возникновение семейных правоотношений на основании брачных договоров и алиментных соглашений. За неисполнение алиментных обязанностей в соответствии со ст. 115 С К РФ взыскивается неустойка, и возмещаются убытки. Таким образом, даже эти санкции не могут считаться сугубо гражданско-правовыми.

Е.М. Ворожейкин выделял еще один специфический признак семейных правоотношений. По его мнению, семейным отношениям присущ особый лично-доверительный элемент, отсутствующий в других отраслях права: «семейные правоотношения, в которых элемент личной доверительности отсутствует, существуют искусственно. Они в большинстве своем должны быть прекращены или урегулированы в ином порядке».

В свою очередь, М.В. Антокольская считает, что «нравственное чувство и лично-доверительная основа очень важны в семейной жизни, но не играют существенной роли в сфере семейного права. Во-первых, многие семейные отношения попадают в орбиту правового регулирования именно в связи с их нарушением, когда ни о каком доверии уже не может быть и речи: развод, лишение родительских прав, взыскание алиментов и т.д. Во-вторых, семейное право почти никогда не придает лично-доверительному элементу юридического значения».^[4]

Подводя итог вышесказанному, можно указать на следующие особенности семейных правоотношений:

1. Семейные правоотношения возникают в основном не из сделок и деликтов, а чаще всего из таких юридических фактов, как события. Существенное значение для их возникновения имеют факты-состояния: родство, состояние в браке, нуждаемость, беременность жены и другие.
2. Субъектами этих отношений являются лица, связанные узами брака, родства, усыновления или иной формы устройства детей, оставшихся без попечения родителей.
3. Семейные правоотношения носят, как правило, длящийся характер.
4. Существует особый порядок прекращения данных правоотношений. Большинство семейных правоотношений не могут быть прекращены по воле их участников.
5. В качестве правовых гарантий реального осуществления предоставленных субъектам прав и обязанностей применяются санкции, предусмотренные нормами семейного, гражданского, административного и уголовного права.
6. Семейные правоотношения возникают не только в силу прямого указания закона, но и по соглашению сторон (например, при заключении брачного договора или соглашения о порядке участия в воспитании ребенка родителя, проживающего отдельно).
7. Имущественные семейные правоотношения не носят стоимостной, эквивалентно-возмездный характер.
8. Семейным отношениям присущ особый лично-доверительный элемент.

В своей совокупности правоотношения, обладающие указанными признаками, составляют предмет семейного права России и позволяют констатировать, что семейное право является самостоятельной отраслью отечественного права.

Литература

1. Гражданское право. Том 3. Учебник. Издание пятое, переработанное и дополненное // Под. ред. Сергеева А.П., Толстого Ю.К. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014, с.330 - 331.
2. Ворожейкин Е.М. Семейные правоотношения в СССР. М. 1972, с.52.
3. Иоффе О.С. Советское гражданское право: Курс лекций в 3 частях. Ч.3. Л., 1965, с.176 – 177.
4. Антокольская М.В. Семейное право. М., 2010, с.20

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ / PEDAGOGY

Архипова Г.С.

Кандидат педагогических наук, доцент, Забайкальский государственный университет

РОЛЬ ДЕЛОВОГО ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА ДЛЯ БУДУЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В современных условиях является важным развивать навыки делового иноязычного общения у студентов неязыковых вузов. В статье раскрыта значимость дисциплины «Деловой иностранный язык» для будущего специалиста и даны рекомендации по эффективному проведению занятий по данной дисциплине.

Ключевые слова: деловой иностранный язык, межкультурное общение, коммуникативная компетентность, социокультурная компетентность.

Arkhipova G.S.

Candidate of pedagogical science, associate professor, Zabaikalsky State University

THE ROLE OF BUSINESS FOREIGN LANGUAGE FOR A FUTURE SPECIALIST UNDER MODERN CONDITIONS

Abstract

Under modern conditions it's important to develop skills of business foreign communication in students of non-linguistic higher school. The significance of the discipline "Business Foreign Language" for a future specialist and the recommendations for effective conduct of lessons in this discipline are described in the given article.

Keywords: business foreign language, intercultural communication, communicative competence, sociocultural competence.

Успешное овладение иностранными языками в современных условиях является необходимой предпосылкой для профессионального роста в избранной специализации, и поэтому является обязательным компонентом подготовки будущего специалиста, поскольку открывает ему широкий доступ к источникам научной информации и деловым контактам на международном уровне. Кроме того, процесс обучения в вузе должен быть направлен на развитие самообразовательного потенциала студентов для удовлетворения их личностных интересов в изучении иностранного языка в тех или иных сферах профессионального общения с учетом речевого этикета делового общения, то есть будущий специалист должен быть не только профессионалом своего дела, но и поликультурной личностью.

Одним из эффективных средств в обеспечении гармоничного развития поликультурной общности является образование, вариативность которого «...должна опираться на незыблемые ценности, базовые знания и представления о мире» [4]. Такой вариативностью является введенная недавно в неязыковых вузах дисциплина «Деловой иностранный язык».

Курс обучения деловому иностранному языку в неязыковом вузе направлен на формирование у студентов коммуникативных компетенций в ситуациях реального общения. Помимо этого значительное внимание уделяется формированию у учащихся интереса к самостоятельной научной работе и углублению знаний по данной дисциплине, а также к поиску, извлечению информации и к ее эффективному использованию на иностранном языке. Все вышеперечисленное является основой для

формирования у студентов компетенций, необходимых для успешной самостоятельной деятельности в будущей профессии. Следовательно, в рамках учебного процесса идет формирование конкурентоспособного и востребованного на рынке труда специалиста, поскольку знание делового иностранного языка, безусловно, способствует повышению конкурентоспособности будущего специалиста.

Деловой иностранный язык может быть в наиболее общем смысле определен как «общественно-исторический продукт», в котором отражены история и культура конкретного народа, а также система социальных отношений в экономико-политическом, идеологическом, культурно-хозяйственном и социально-бытовом ракурсах [2].

Деловой иностранный язык является источником детализированных знаний о культурно-этнических ценностях, определяющих специфику действий субъектов и влияющих на организацию предприятий и фирм. Он также является источником знаний о культурно обусловленных стилях взаимодействия, об особенностях построения дискурсов и аргументации, о предпочтении письменных и устных форм договоренностей. Выявление и анализ данного рода информации позволяет существенно снижать «порог» непонимания между партнерами – культурными субъектами, разрабатывать эффективные механизмы преодоления конфликтов и развивать стратегии межкультурного менеджмента.

Целью обучения деловому иностранному языку в рамках компетентностного подхода в образовании является овладение иноязычной компетенцией делового общения, которая, в свою очередь, может быть разложена на ряд составляющих: дискурсивная, межкультурная, социальная компетенции и личностные качества. Причем два последних компонента сегодня выходят на передний план, поскольку ранее они фактически не принимались во внимание в процессе подготовки специалиста. Умение обучающегося ориентироваться в социальной ситуации и управлять ею, вступать в бесконфликтный контакт и поддерживать его относится к социальной компетенции. Личностные качества в деловом общении играют немаловажную роль, так как помогают, с одной стороны, плодотворно общаться, и с другой стороны, овладеть компетенцией делового общения на иностранном языке (инициативность, активность, организованность, целеустремленность, ответственность, коммуникабельность, толерантность, эмпатия и др.). Межкультурная компетенция делового общения подразумевает знание и понимание особенностей и традиций культуры другой страны, как в общей, так и в деловой сфере.

Необходимо помнить, что качество общения зависит от также и от развитого интеллекта, а межкультурная компетенция – от общекультурной, то есть уровень владения компетенцией делового общения на иностранном языке будет зависеть от личности обучающегося в целом со всеми ее эмоциями, чувствами, ценностными установками и мыслями, от уровня воспитанности субъекта. Чем человек компетентнее в своей профессии, тем увереннее он себя чувствует в ситуациях профессионального делового общения.

Понимание различий между культурами – необходимая составляющая делового общения в таких вопросах, как цель собрания, использование прямой и непрямой тактики ведения переговоров, структурирования информации или использование вежливых фраз в письмах или на собраниях. Важно также соблюдать правила делового этикета, например, правила назначения деловых встреч и приветствий, помогающие при установлении деловых отношений. Овладение межкультурной компетенцией делового общения поможет уменьшить вероятность возникновения стрессовой ситуации и увеличить шансы на успех.

Считаем важным отметить, что познание «чужой» культуры может осуществляться только через свою собственную. Это видение своей культуры через призму другой ведет к межкультурной компетенции. Невозможно выучить иностранный язык, игнорируя культуру носителей этого языка. Мы уверены, что изучение делового иностранного языка в тесной связи с культурой значительно способствует профессиональному успеху личности.

Диалог как важнейший фактор культурного развития становится основой связей между людьми и способом выработки общих ценностей и интересов. Культура является базой процесса коммуникации. В процессе коммуникации значимо все: сознательные и бессознательные, преднамеренные и невольные, контекстные, вербальные и невербальные сигналы. Их несовпадение в различных культурах приводит к неверному декодированию сообщения, на основе которого возникает непонимание между партнерами. Таким образом, культура – это диалог, обмен мнениями и опытом, постижение ценностей и традиций другого народа. «Современный специалист с высшим образованием должен быть по-настоящему культурным человеком, обладающим глубокими профессиональными знаниями и социокультурной компетентностью, стремящимся к саморазвитию» [1, с. 157].

Известный британский ученый Пенни Ур отмечает, что любая группа учащихся состоит из личностей, значительно более различающихся, чем похожих друг на друга [5, с.95]. Организовать обучение в группах с неоднородной языковой подготовкой целесообразно на основе личностно-ориентированного подхода. Реализация индивидуализации и дифференциации обучения иностранному языку в таких группах возможна с помощью многообразных методических инструментов. Так, использование различных типов взаимодействия учащихся в ходе занятия (работа в парах, в малых группах) позволяет создать динамичную учебную среду, которая стимулирует учащихся к активной работе на занятии. Адаптация планового учебного материала для сильных и слабых студентов позволяет максимально реализовать потенциал каждого учащегося.

При планировании занятий следует учитывать, что все студенты склонны к какому-то одному, индивидуальному стилю обучения: визуальный (графики, таблицы, блоки, схемы, рисунки), аудиальный (обучение через речь, на слух), кинестетический (обучение через осязание, слух, обоняние, вкус).

Также, следует брать во внимание уровень коммуникативной компетентности учащихся. Преподавателю необходимо помнить, что уровень коммуникативной компетентности проявляется в трех аспектах процесса общения – коммуникативном, перцептивном, интерактивном. Каждый из названных аспектов предполагает наличие коммуникативной компетентности в области:

- профессиональной культуры речи: владение фундаментальными знаниями в конкретной профессиональной сфере, умение строить монологическую речь, вести профессиональный диалог и управлять им;
- коммуникативной культуры: культуры речи, культуры мышления, эмоциональной культуры;
- коммуникативного поведения: владение коммуникативными тактиками, нормами, паралингвистическими средствами общения.

Таким образом, коммуникативная компетентность выступает как многоаспектный феномен, что проявляется в процессе и результате его структурирования. Социальная и коммуникативная компетентности имеют общую природу и не могут существовать и проявляться изолированно. Это означает, что у человека не могут быть высокие показатели социальной компетентности и одновременно низкие показатели коммуникативной компетентности, и наоборот.

Именно формирование коммуникативной способности является ключевым показателем системности, последовательности усвоения знаний, навыков, умений в образовательном процессе. Требования межкультурного общения поставили преподавателей перед необходимостью научить студентов на разном уровне владения умениями:

- употреблять иностранный язык в аутентичных ситуациях межкультурного общения;
- объяснить и усвоить чужой образ жизни, поведения на уровне, достаточном для адекватного общения;
- расширить индивидуальную картину мира за счет приобщения к языковой картине мира носителей изучаемого языка [3, с. 2].

Основная цель высшей школы сегодня – это создание условий для развития потенциала молодого человека, самореализации личности, самоопределения, овладение общекультурными и профессиональными компетенциями для свободной адаптации в

современной жизни. Деловой иностранный язык является одним из компонентов, которые способствуют адаптации в современных условиях.

Для более эффективного проведения занятий по деловому иностранному языку в неязыковом вузе рекомендуем:

- реализацию индивидуализации и дифференциации обучения деловому иностранному языку;
- представление иноязычной информации во всех формах (визуальной, аудиальной и кинестетической) для лучшего усвоения материала всеми учащимися;
- учет уровня коммуникативной компетентности студентов (поскольку диалоговая речь в данной дисциплине является основной);
- обучение деловому этикету родной страны и страны изучаемого языка;
- изучение социокультурных особенностей носителей изучаемого языка.

Литература

1. Архипова Г.С. Роль вуза в развитии социокультурной компетентности будущего специалиста // Вестник Бурятского государственного университета. – 2013. – №1(1). – С. 155-160.
2. Зимняя И.А. Психология обучения иностранным языкам в школе / И.А.Зимняя. – М.: Просвещение, 1991.
3. Образцов П.И. Профессионально-ориентированное обучение иностранному языку на неязыковых факультетах вузов / П.И. Образцов, О.Ю.Иванова. – Орел: ОГУ, 2005. – 114 с.
4. Путин В.В. Россия: национальный вопрос // URL: <http://www.ng.ru>
5. Ur P. Course in Language Teaching: Theory and Practice / P.Ur. – Cambridge: Cambridge Uni, Press, 1996. – 375 p.

Бабарин Я. Н.

Учитель физики МБОУ Гимназия №3 (г. Брянск) / студент Брянский Государственный Университет им. Академика Петровского

ДЕМОНСТРАЦИЯ АМПЛИТУДНОЙ МОДУЛЯЦИИ НА УРОКАХ ФИЗИКИ

Аннотация

Основная задача учителя физики донести до учащихся информацию как можно более понятным и доступным образом. К сожалению встречаются явления или процессы, объяснить принцип действия которых довольно затруднительно. К таким можно отнести и амплитудную модуляцию. В данной статье предлагается способ изучения данного процесса с использованием самодельного прибора для демонстраций.

Ключевые слова: амплитудная модуляция; физика; методика.

Babarin Y. N.

High school physics teacher Gymnasium №3 (Bryansk) / student Bryansk State University academician Petrovsky

DEMONSTRATION AMPLITUDE MODULATION IN PHYSICS LESSONS

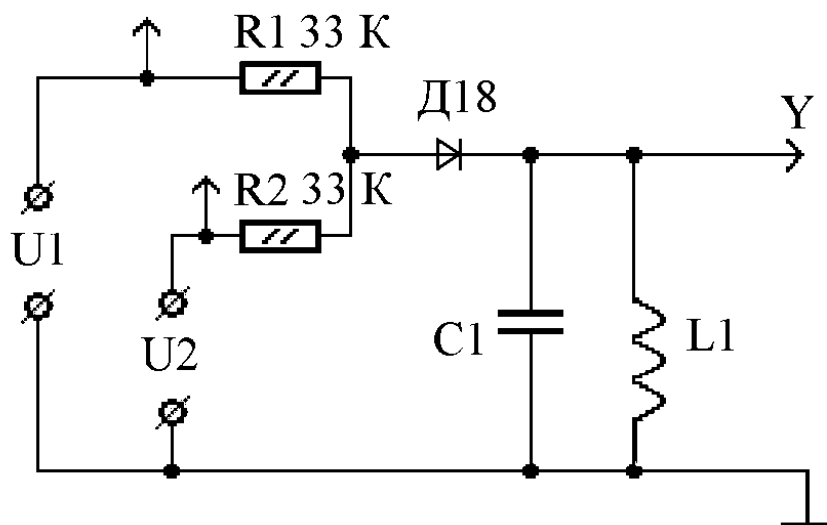
Abstract

The main objective of physics teachers to convey to students the information as soon as possible a clear and accessible way. Unfortunately there are phenomena or processes to explain the operation of which is rather difficult. These can be attributed, and amplitude modulation. This article provides a method of studying this process using a homemade device for demonstrations.

Keywords: amplitude modulation; physics; technique.

Амплитудная модуляция активно применяется в радиотехнике, без этого явления не существовало бы привычного нам всем радио. Принцип его прост: звуковые колебания преобразуются в электрические колебания низкой частоты или модулирующий сигнал, которые периодически изменяют (модулируют) амплитуду колебаний высокой частоты или несущей частоты, генерируемых радиопередатчиком. Амплитудно-модулированные колебания улавливаются радиоприёмниками, в которых происходят отделение низкочастотных модулирующих колебаний и обратное преобразование их в звуковой сигнал.

Данная тема изучается в 11 классе в теме «Принципы радиосвязи» в разделе «Электромагнитные колебания и волны» и вызывает особенные затруднения у учащихся не физико-математического профиля, ко всему прочему, схема представленная в учебнике Мякишева, Буховцева сложна в настройке (поиск рабочей точки транзистора занимает много времени, наличие делителя напряжения) и трудна для объяснения данного процесса, потому предлагается к использованию следующая принципиальная схема, в которой отсутствует делитель напряжения.



Напряжение несущей частоты U_1 следует подавать через резистор R_1 от звукового генератора, а модулирующее напряжение звуковой частоты U_2 через резистор R_2 с выхода переменного напряжения источника В-24 (или аналогичного). В качестве

катушки индуктивности следует использовать катушку на 220 В от универсального трансформатора. Все необходимое оборудование находится в открытом доступе у преподавателей физики общеобразовательных учреждений.

Для начала необходимо подать только напряжение высокой частоты U_1 и, изменяя частоту колебаний, получить резонанс и получить на экране как можно больше видимых полных периодов колебаний. После включения источника напряжения низкой частоты можно наблюдать на экране осциллограмму амплитудно-моделируемых колебаний.

Стоит также помнить, что исторический материал способствует развитию физического мышления, а разнообразные формы использования элементов историзма (исторические беседы, решение нестандартных задач и так далее) способствуют удовлетворению запросов школьников, проявляющих интерес и склонности к физике.

Исторический материал, отобранный для формирования мировоззренческой составляющей: формирует у учащихся представления о роли этого процесса в развитии общества; демонстрирует связь физических знаний с культурными традициями общества.

Одной из задач обучения физике является развитие творческих способностей учащихся. Она будет в полной мере реализовываться, если приобщить школьников к эвристической деятельности на уроках и в самостоятельной деятельности (например самостоятельного изготовления прибора).

Самодельный прибор собранный по предложенной выше принципиальной схеме был апробирован в гимназии №3, а проведенный позже контроль показал положительный результат. Поэтому можно сделать следующий вывод, использование данного прибора упрощает учителю демонстрацию амплитудной модуляции и значительно помогает учащимся в изучении данной темы.

Каждый учитель знает, что радость в учении там, где успех, поэтому так важно создать на уроке ситуацию успеха, чтобы каждый из детей почувствовал свои силы, «проявил» себя. Для детей с физическим складом ума требуются дополнительные задания, чтобы не угас огонек детской пылкости (для них контрольные работы составляю на карточках).

Бабарин Я. Н.

Учитель физики МБОУ Гимназия №3 (г. Брянск)

ФОРМИРОВАНИЕ ВНУТРЕННЕ-ПРОЦЕССУАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ У УЧАЩИХСЯ В РАМКАХ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В ОБРАЗОВАНИИ

Аннотация

Задача реализации государственных стандартов математического общего образования делает актуальным разработку методической системы обучения математики через формирование соответствующих компетенций. Цель данной статьи – на базе общих закономерностей и представлений компетентностного подхода выделить содержание и методологические закономерности формирования внутренне-процессуальной компетенции у учащихся.

Ключевые слова: компетентностный подход, математика, педагогика.

Babarin Y. N.

High school physics teacher Gymnasium №3 (Bryansk)

FORMATION OF THE INTRRNAL-PROCEDURAL COMPETENCE OF STUDENTS WITHIN THE COMPETENCE APPROACH IN EDUCATION

Abstract

The problem of the implementation of national standards of mathematical general education makes it relevant to the development of methodical system of learning mathematics through the formation of the respective competencies. The purpose of this article - based on the general laws and perceptions of competence approach to allocate the content and methodological regularities of formation of internal procedural competence in students.

Keywords: Competence approach, mathematics, pedagogy.

Одной из наиболее важных и актуальных задач в обучении математике является развитие математического мышления учащихся и формирование у них общих и системно-структурных математических представлений, умений в решении задач и доказательстве теорем.

В рамках личностной цели обучения математике на ступени общего образования реализуется внутренне-процессуальная компетенция, которая относится к группе личностно-развивающих компетенций. Личностная цель изучения математике предполагает:

- интеллектуальное развитие учащихся;
- формирование качеств математического мышления;
- формирование качеств, необходимых для продуктивной жизнедеятельности.

Некоторые из качеств математической деятельности во внутреннем плане личности формируются и в системе других дисциплин, то есть являются общепредметными (качества познавательной деятельности). Помимо них существуют и предполагаются к формированию специфические качества, необходимые для математической деятельности.

Другими словами, к концу обучения в школе у учащихся на достаточно высоком уровне должны быть сформированы высшие внутренние психологические процессы.

Внутренне-процессуальная компетенция связана со становлением этих внутренних психологических процессов, а именно математического мышления и математической памяти.

Эти процессы неразрывно связаны друг с другом. Ведь развитие математического мышления порождает развитие математической памяти, то есть мышление выступает как средство формирования памяти.

Формирование мышления происходит в процессе обучения не только математике, но и многим другим учебным дисциплинам, в процессе всего процесса обучения. Однако, стоит отметить, что уроки математики играет самую важную роль в формировании мышления. Поэтому необходимо дать четкое определение тому мышлению, что формируется исключительно на уроках математики.

Математическое мышление – это, во-первых, абстрактное мышление в системе математических понятий (абстрактных, идеализированных), во-вторых, логическое мышление в системе логических операций, правил логического вывода, в-третьих, мышление в системе числовых, геометрических функциональных, алгебраических, пространственных, метрических образов в содержании соответствующих математических теорий, в-четвертых, это сочетание интуитивного и алгоритмического методов структурирования субъектной деятельности, в-пятых, мышление в математику содержательной или логико-символических формах, и наконец это мышление, выстроенное в процедурах доказательства свойств математических объектов.

Если хотя бы один элемент из совокупности компонентов не формируется или формируется не достаточно, то говорить о полноценном развитии математического мышления нельзя.

Как и в любом мышлении, в математическом мышлении можно выделить три основных уровня: наглядно-действенное, наглядно-образное и словесно-логическое мышление. В рамках же компетентностного подхода необходимо добавить в этот список еще два уровня:

1. Системно-структурное мышление связано со системно-структурными представлениями класса объектов, их свойств и теории в целом.

2. Методологическое мышление, связанное с различными способами (методами) представления теории.

Каждый из перечисленных уровней будет формироваться на основе предыдущего. Другими словами для полноценного формирования математического мышления должны быть сформированы все перечисленные уровни математического мышления.

Отечественный психолог П. Я. Гальперин предложил свою теорию развития мышления, которую он назвал теорией планомерного (поэтапного) формирования умственных действий. Эта теория представляет процесс постепенного превращения внешних, практических действий с материальными предметами во внутренние, умственные действия с понятиями. Использование этой теории обеспечит планомерное развитие мышления у школьников.

Кроме того, в психологии вводится закон связи мышления с памятью. Память человека на высших уровнях ее развития тесным образом связана с мышлением человека. Другими словами, чем больше обдумывать над запоминаемым материалом, тем лучше и быстрее данный материал запоминается.

Получаем, что математическое мышление и математическая память два нераздельных компонента успешного выполнения математической деятельности, а точнее говоря, мышление есть средство становления памяти.

Математическая память - способность учащихся в запоминании конкретных данных, методов решения задач и доказательства теорем, а так же общих представлений о структуре той или иной теории.

Уровни структурирования математической памяти.

- Память в форме практических представлений.
- Память в форме обобщенно-конкретной внешней речи.
- Память во внутреннем обобщенно-теоретическом плане.

Методология формирования компетенций определяется системой ее критериальных признаков.

1. Представления (начальные и итоговые).
2. Опыт деятельности.
3. Рефлексия деятельности.
4. Целостность представлений, опыта деятельности, рефлексии, интеграция в различных теориях в форме картины мира.

С каждой из компетенций связывается определенная деятельность, в данном случае определенная математическая деятельность по формированию:

- системы понятий и определений;
- методов решения задач;
- методов доказательства теорем;
- представлений о структуре теорий.

Выделим четыре типа математического мышления различающиеся объектами мышления.

1. Образное мышление, объектом которого является образ.
2. Содержательно-понятийное мышление, объектом которого является система понятий.
3. Системно-структурное мышление, объектом которого является теория.
4. Методологическое мышление, объектом которого является модель.

Следует различать также четыре вида математической памяти.

1. Память на определенные классы объектов.
2. Память на свойства определенного класса объектов (теоремы и методы их доказательства).
3. Память на классы задач и обобщенные способы решения.
4. Память на системно-структурное представление теории.

Основной методологией формирования внутренне-процессуальной компетенции является методика матричного формирования, представленная в виде следующей таблицы.

	Память на определенные классы объектов.	Память на свойства определенного класса объектов	Память на классы задач и обобщенные способы решения	Память на системно-структурное представление теории.
Образное				
Содержательно-понятийное				
Системно-структурное				
Методологическое				

На пересечении строк и столбцов учитель должен расположить те виды деятельности, в которых формируются данные виды памяти и мышления в рамках одной конкретной теории. Данная таблица справедлива для каждой из математических теорий.

Компетентностный подход в образовании и в обучении математике в частности является общей идеологией современности. При этом в дидактике получили развитие общекультурные (ключевые) компетентности. Но предметные компетентности при этом доминирует взгляд как на определенные проекции общекультурных компетентностей. Практика реализации компетентностного подхода, реализованные в государственных стандартах общего образования подтверждает, что такой подход дидактически неверен, в учебной математической деятельности существуют предметные математические компетенции и необходимо дальнейшее рассмотрение данного вопроса.

В результате систематической работы по формированию одной лишь внутренне-процессуальной компетенции учебная деятельность учеников активизируется, качество их знаний заметно повысится, что уж говорить обо всех. Однако, необходимо дальнейший анализ и структурирование предметных компетенций.

Литература

1. Болотов, В. А. Компетентностная модель / В. А. Болотов, В. В. Сериков // Педагогика. - 2003. - №10. - с. 8-14.
2. Гальперин, П. Я. Методы обучения и умственное развитие ребенка: учебник / П. Я. Гальперин. - М., 1985. - 45 с.
3. Горбачев, В. И. Теория и методика обучения и воспитания (математике): пособие для магистров направления «Физико-математическое образование» педагогических университетов РФ. / В. И. Горбачев – Брянск: РИО БГУ, 2008. -116 с.

Вараксин В.Н.

Доцент кафедры педагогики и психологии личности, профессор РАЕ, Таганрогский институт имени А.П. Чехова (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ С ДЕЗАДАПТИРОВАННЫМИ ДЕТЬМИ С ЦЕЛЬЮ КОРРЕКЦИИ НЕГАТИВНЫХ ЧЕРТ ХАРАКТЕРА

Аннотация

В статье рассматриваются примеры организации работы с дезадаптированными детьми и подростками, раскрывается суть коррекционных мероприятий, направленных на положительное изменение черт характера трудных детей и подростков, приводится эффективная технология психолого-педагогического воздействия на дезадаптированных детей и подростков.

Ключевые слова: дезадаптация, психолого-педагогическое воздействие, коррекция, совместная деятельность, трудные дети, характер, темперамент.

Varaskin V.N.

Associate professor of the department of pedagogy and psychology of personality, professor RAE. Taganrog institute named after Anton Chekhov (branch) of the Federal State budget of educational institutions, «Rostov State University of Economics (RINX)»

DEZADAPTIROVANNYMI ORGANIZATION OF WORK WITH CHILDREN WITH A VIEW TO THE CORRECTION OF NEGATIVE CHARACTER TRAITS

Abstract

In the article the examples of organization of work are examined with dezadaptirovannymi children and teenagers, essence of the correction measures sent to the positive change of character of difficult children and teenagers traits opens up, effective technology over of the pedagogic-psychological affecting is brought dezadaptirovannymi children and teenagers.

Keywords: exclusion, psycho-pedagogical impact, correction, joint activities, difficult children, character, temperament.

В последние годы всех взрослых волнуют взаимоотношения с детьми и подростками, поскольку большая часть подрастающего поколения имеет ту или иную степень отклонения от норм поведения, иными словами дезадаптированность. Общение с такими детьми и подростками затруднено из-за недостатков форм и методов межличностного взаимодействия. И только у тех взрослых, работающих с такими детьми и подростками, проявляется успех в совместной деятельности, если они не игнорируют трудности общения и создают инициативную группу из таких детей, делегируют им часть ответственности в планируемой деятельности и делают их своими единомышленниками, тем самым вовлекая их в совместную деятельность. Решить столь трудную задачу очень непросто, поскольку оказывая необходимое психолого-педагогическое воздействие к наиболее неподдающимся детям и подросткам, а затем, вовлекая их в совместную деятельность и, делая их своими единомышленниками, нужна достаточно увлекательная идея, своеобразная цель, интерес к которой необходимо возбудить в процессе общения у своих подопечных.

Чтобы оказать столь эффективное психолого-педагогическое воздействие на дезадаптированных детей и подростков необходимо применять технологию, имеющую следующие направления:

- первоначально осуществить индивидуальный подход с выявлением основных жизненных проблем в сфере общения, обучения, ценностей и интересов, а также потребностей;
- в соответствии с возрастными индивидуально-психологическими особенностями конкретной личности подобрать коррекционные и поддерживающие материалы, способствующие исправлению черт характера;
- организовать совместную творческую деятельность, направленную на достижение цели, сформулированной при выборе поддерживающей программы;
- разработать целостную систему поддержки на достаточно длительный период с учётом всех составляющих проживания детей и подростков.

Элементы такого взаимодействия довольно успешно работали в педагогической системе А.С. Макаренко: «Вообще, наказанию должно предшествовать нерепрессивное воздействие – беседа наедине, беседа в присутствии товарищей, требование объяснений на общем собрании, причём общее собрание может ограничиться постановлением – виноват или не виноват товарищ» [1, С.210].

Чтобы определить основные цели и задачи в работе с трудными детьми необходимо учитывать всё, что окружает их, в какой сфере они обитают, какими ценностями оперируют, что является основой жизнедеятельности.

Например, Молодцова Т.Д. и др. считают, что «Дезадаптация, связанная со школой, может исходить не только от учителей, но и от самих учеников, их неудач в учебной деятельности, нежелания трудиться в результате отсутствия привычки к умственной деятельности, наконец, от неудачно складывающихся отношений с товарищами по классу» [2, С.24].

Следовательно, работающие с трудными детьми и подростками взрослые должны учесть все составляющие способствующие возникновению у детей и подростков эффекта дезадаптации, т.е. нежелания развиваться, трудиться и др. Эффективность такого учёта зависит, прежде всего, от профессионализма воспитателей, педагогов, руководителей и организаторов дополнительного образования. Профессионализм основывается на подготовленности к работе с дезадаптированными детьми и подростками, а также мотивации, которая зависит от личностной самооценки человека, работающего в условиях отрицания педагогики как таковой. Как правило, трудные дети и подростки отрицают если не прямо, то косвенно результаты педагогического воздействия и коррекции черт характера при совместной деятельности, отказываясь от такой деятельности, если нет конкретной заинтересованности к ней как таковой.

Каждый трудный ребёнок или подросток отличается от другого, поскольку причины возникновения дезадаптированности и изменения черт личности, поведения у каждого разные. Неустойчивость поведения у такого типа детей и подростков при определённом воздействии способствует как отрицательной, так и положительной коррекции. Большинство детей и подростков становятся трудными от окружающих их условий и идут на поводу более сильных сверстников, так как не имеют собственных убеждений и чётких моральных принципов, таких детей и подростков принято называть *конформными*, т.е. они плывут по течению из-за того, что не умеют занять себя чем-то интересным, увлекательным.

Детей и подростков, создающих вокруг себя много шума с целью привлечения к своей личности внимания окружающих, называют *истероидными*. Как, правило, такие дети и подростки более всего подвержены суициду и используют его как способ привлечения внимания, обычно они совершают такую попытку в людных местах, не задумываясь о смерти, и воспринимают эту попытку как игру с окружающими.

Особого внимания требуют к себе дети и подростки, которые сторонятся компаний, бывают всегда одиночками, как правило, в поле зрения педагогов, воспитателей они попадают позже, чем шумные гиперактивные дети. Таких детей и подростков называют *шизоидными*, и если они ведут асоциальный образ жизни, то они долго вынашивают план действий и затем в самое неудобное время для всех пытаются его реализовать, но он всегда идёт наперекор общим планам и действиям.

Жадные, мстительные подростки и дети отличаются особой жестокостью, а агрессивность их просто зашкаливает при межличностном общении, таких детей и подростков называют *эпилептоидами*. Кроме того они лицемерны, что делает их чрезвычайно тяжёлыми для окружающих их людей.

Не всегда лидер группы является помощником педагога, воспитателя, если он постоянно является инициатором драки, кражи, противодействия принятым правилам, то это, как правило, *гипертимный* подросток или ребёнок. Риск и авантюризм их

захлестывает, а бурная энергия требует постоянного применения её в реализации личностных планов. Чтобы из такого лидера сделать хорошего помощника его необходимо научить самоконтролю и тогда ему можно будет доверить выполнение ответственных дел.

Разумеется, что каждому типу соответствует личная выраженность характера трудного ребёнка или подростка, но даже если ребёнок или подросток развивается гармонично, у него могут присутствовать отклонения и в поведении, и в характере, которые также будут нуждаться в незамедлительной коррекции. Возникновение дезадаптации также может исходить от более значимого взрослого или сверстника, непосредственно оказывающих влияние на ребёнка или подростка, даже если это будет происходить во вполне успешной группе. Если же группа подростков или детей не имеет вполне определённого занятия, то у них не может возникнуть дезадаптирующих факторов. Однако при потере интереса к деятельности или контроля над такой группой может возникнуть стремление к совершению преступления или просто коллективному распитию спиртных напитков, которые способствуют быстрому привыканию к такому занятию в детском и подростковом возрасте.

В зависимости от полученного семейного воспитания не всякий подросток может общаться с такой группой, но, даже оказавшись в негативной среде не факт, что будет следовать тем нормам поведения и ценностям, культивируемых в этой среде.

Известно, что характер человека формируется в зависимости от полученного воспитания и среды, в которой обитает ребёнок, кроме семьи этому способствуют детский сад, школа, кружки дополнительного образования, дворовая среда, временные детские коллективы и др.

Если вначале жизни ребёнок всё воспринимает от родителей и предполагает, что то, что они делают всегда правильно и сомнению не подлежит, то когда он начинает посещать детский сад, перед ним открывается целая галерея взаимоотношений и форм поведения, которые он также использует для своего становления как личности. Нельзя ребенка постоянно держать дома, ему необходим социум, общение с другими детьми и взрослыми поможет ему в сопоставлении полученных данных в семье с информацией и типами социального поведения. Если такого не будет, то вырастет «домашний», всего боящийся человек, который будет лишён самостоятельности и творчества. Адаптация такого человека в социуме, а ему придётся в жизни окунуться в социум (учёба, работа и т.д.), будет идти с трудом и личностными потерями.

Поведение ребёнка зависит от его темперамента, который передаётся по наследству, а поскольку это врождённое свойство то его очень трудно изменить, но некоторые негативные реакции можно и нужно корректировать. В чистом виде тип темперамента проявляется очень редко, обычно они существуют в смешанном виде, но для информации следует знать эти типы: сангвиник, холерик, флегматик, меланхолик.

Личностные проблемы ребёнка отражаются в его ценностях. Более того, можно утверждать, что в ценностях отражаются самые фундаментальные личностные проблемы: свобода, безопасность, творчество, социальная справедливость, мудрость, авторитет, поэтому важно представить себе конкретные связи между жизненными проблемами подростков и формированием у них ценностной ориентации [2, С.162-163].

И опять мы возвращаемся к воспитанию, поскольку у каждого ребёнка существует набор как положительных, так и отрицательных черт характера, которые при умелом воздействии корректируются в нужную сторону.

С ребёнком необходимо иметь тесный контакт, ибо в разговоре он может указать на свои проблемы, которые исправляются взрослым и тем самым у взрослого появляется авторитет перед ребёнком. Нужно помнить, что современное российское общество неоднородно, что для богатых семей существуют одни ценности, для семей, живущих от зарплаты до зарплаты другие ценности, а у бедных, воспитанников детских домов, социальных приютов, семей, где родители пенсионеры или инвалиды совершенно иные отличные от вышеперечисленных категорий ценности. Когда такие дети общаются в школе, детском оздоровительном центре, санатории это разделение отчётливо проявляется, и на этой почве возникают межличностные конфликты, которые тоже необходимо осознать и профессионально корректировать.

Филонов Л.Б., рассматривая работу с дезадаптированными детьми и подростками, акцентирует внимание на профилактической работе, поскольку: «Профилактическая работа с трудновоспитуемыми и другими подростками из групп риска, начинаясь с изучения причин деформации личности и их истоков, сосредоточивает свои усилия на том, чтобы не дать многочисленным последствиям дезадаптации перерасти до уровня социально-психологических патологий» [3].

Проводя профилактическую работу необходимо настраиваться и на коррекционную деятельность, поскольку понаблюдав за ребёнком в другое время и в разной обстановке можно увидеть ряд недостатков и достоинств на которые следует обратить своё внимание, при этом на каждый недостаток необходимо найти не менее двух достоинств, тогда коррекционная деятельность будет иметь успех.

Если у ребёнка слабая успеваемость, и он не может её улучшить, то не надо его ругать за это и унижать его достоинство своим недоверием. Лучше будет для него найти другое более интересное занятие, в котором он проявил бы все свои способности, а через интерес к другой деятельности появится и мотивация к обучению.

В моей учительской практике было много случаев, когда неуспевающий ученик, не имеющий популярности среди сверстников, вдруг становился интересным и востребованным. А причиной перемены взаимоотношений стало заинтересованное отношение к техническому творчеству, или спорту участие в соревнованиях и выставках, что в свою очередь повлекло за собой известность и востребованность среди сверстников.

Таким образом, мы убедились в том, что организовав интересную деятельность для дезадаптированных детей и подростков можно откорректировать негативные черты характера, изменить поведенческие реакции, оказать помощь ребёнку в самосовершенствовании и достижению жизненного успеха в той или иной деятельности.

Литература

1. Макаренко А.С. Педагогические сочинения. Т.4. М.: Педагогика, 1984. С.210. 400с.
2. Молодцова Г.Д., Ефремова О.И., Варакин В.Н. и др. Психолого-педагогические факторы возникновения, предупреждения и преодоления дезадаптации детей и подростков в образовательных учреждениях разных типов. Монография. [В авторской редакции]. Таганрог: Изд-во Таганрогского гос. пед. инс-та, 2007. – 212с.
3. Филонов Л.Б. Психологические механизмы работы с дезадаптированными детьми и подростками. М., – 1986.

Васькина Н. В.¹, Шарапова С. И.²

Кандидат педагогических наук^{1,2}, доцент^{1,2}, Сыктывкарский лесной институт

К ВОПРОСУ О ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОЙ ОСНОВЕ ЛЕСОТЕХНИЧЕСКИХ ТЕКСТОВ

Аннотация

В статье рассматривается терминологическая система текстов лесотехнического толка, а также общие характеристики терминологической лексики.

Ключевые слова: термин, лесотехнический термин, концепт

Vas'kina N. V.¹, Sharapova S. I.²

Candidate of Pedagogical Sciences^{1,2}, Associate Professor^{1,2}, Syktyvkar Forest Institute

TO THE QUESTION OF THE TERMINOLOGICAL BACKGROUND OF THE FOREST TECHNICAL TEXTS

The article deals with the terminological background of the forest technical texts. The general characteristics of the terminological vocabulary are also considered.

Keywords: term, forest technical term, concept

Термины составляют главную специфику лексики языка науки. Лексический состав науки и техники значительно отличается от лексики общелитературного языка по нескольким направлениям: а) семантически; б) функционально; в) по сфере распространения; г) согласно их прямой функции термины служат средством исключительно профессионального общения; д) по источникам, способам и средствам их создания; е) по семиотическому составу единиц наименования.

По мнению М.Н. Володиной, "термин-носитель информации о специальном понятии - является носителем коллективной профессиональной научной памяти. Как посредник-медиатор он становится активным участником специального общения, которое ведет к овладению определенной ситуацией, способствуя развитию научно-познавательной и преобразующей деятельности человека" [Володина, 2000]. Функция термина заключается в том, чтобы по возможности наиболее точно выражать специальные понятия, необходимые для профессионально-научной коммуникации.

К особенностям термина лингвисты относят: а) системность (термин должен быть лексически и морфологически сугубо систематичен, способен к образованию производных и максимально парадигматичен в плане нормальной и типовой парадигмы); б) наличие дефиниции (для большинства терминов); в) тенденция к моносемичности в пределах своего терминологического поля; то есть терминологии данной науки дисциплины или производственно-технической отрасли; г) отсутствие экспрессии; д) стилистическая нейтральность. Эти свойства реализуются только внутри терминологического поля, за пределами которого термин теряет свои дефинитивные и системные характеристики - детерминируется. Стремление термина к системности можно считать основным его признаком, так как именно системность терминологии предполагает «изучение конкретных единиц языка, определённых его сфер <...>» [Васкина, 2009]. Образование каждого термина обусловлено объективными потребностями общества, преломляемыми в сознании специалистов и возможностями соответствующей отрасли профессиональной деятельности [Морозов, 2001]. Именно системная организация терминологии является ее отличительной чертой. В научной или производственной сфере предметы и их признаки естественным образом взаимосвязаны и соотносены с понятиями этой области.

Отсутствию образности или стилистической нейтральности, рассматривается лингвистами как требование, предъявляемое к идеальному термину. Реальный же термин (термин «в живом функционировании») обладает всеми признаками общеупотребительного слова, в том числе образностью и экспрессивностью [Брагина, 2003]. Мы уверены, что образность и экспрессивность создаются посредством внутренней формы термина. В каждой отрасли знания имеются свои термины, составляющие суть терминологической системы данной науки. Здесь прослеживается еще одна важная характеристика терминов – они должны создавать стройную систему, вступать друг с другом в иерархические отношения. Это не просто случайный набор слов, а именно стройная система терминов, представляющая собой категориально-понятийный аппарат отрасли знаний или сферы деятельности. На основе исследованной лингвистической литературы мы приходим к выводу о том, что в целом термину присущи следующие основополагающие характеристики: 1) точность значения; 2) однозначность в рамках одной науки; 3) для обозначения одного специального понятия в рамках одной науки должен использоваться только один термин; 4) краткость; 5) наличие деривационной способности; 6) построение по универсальным моделям; 7) стилистическая нейтральность.

Современные английские лесотехнические термины, функционирующие в специальной сфере человеческой деятельности, также обладают качествами, которые традиционно присущи любому термину. Входя в состав терминологических и лексико-семантических систем, функционируя в речи, лесотехнический термин не остается неизменным, он динамичен. Влияние как языковых, так и неязыковых факторов может изменять его значение, мотивацию, свойства, узус.

В рамках когнитивно-дискурсного подхода выделяется три основных пласта терминов: общенаучные термины, межотраслевые термины и узкоспециальные термины [Махницкая, 2008]. Общенаучные термины предназначены для выражения категории и понятия, они принципиально и продуктивно применимы ко всем областям научного знания. Общенаучные термины являются общими для всей научной сферы и при этом не являются омонимичными, а употребляются, как правило, в основном «общенаучном» значении. Межотраслевые (или межнаучные) термины интегрируют в себе циклы областей знаний и практики (общебиологические, общегеологические, общетехнические и т.п.), объединяют понятия.

В сфере лесозаготовки и лесной техники функционируют технические термины. Это единицы языка, обозначающие машины, механизмы, инструменты, операции, специалистов лесного комплекса, виды продукции и т. д. В наше время технические термины нередко проникают и в собственно научные издания.

Будущие специалисты по машинам и оборудованию лесного комплекса (МиОЛК) изучают множество узкоспециальных предметов, составляющих основу их профессиональной компетенции. В частности, в течение 3-5 курсов они детально рассматривают вопросы технологии лесозаготовок, конструкции и ремонта лесных машин и оборудования, технического обслуживания лесных машин. В спецтекстах для студентов специальности МиОЛК выделяются пять основных концептов, определяющих специфику используемых терминов: а) концепт "Машины и установки для лесозаготовительных работ" (Logging machines and plants); б) концепт "Лесосечные работы" (Felling-site operations); в) концепт " Машины и оборудование для транспортировки, погрузки и выгрузки лесоматериалов" (Machines and equipment for trucking, loading and unloading timber); г) концепт "Технологические процессы нижних лесных складов" (Technological processes of logging terminals); д) концепт " Детали и техническое обслуживание лесотехнического оборудования" (Parts and maintenance of forest equipment). Трудно определить приоритетность выделенных концептов, так как в лесотехнических текстах разной тематики перемежаются термины всех пяти концептов. Так, например, в текстах посвященных техническому обслуживанию лесотехнического оборудования можно встретить информацию о лесных машинах различного вида и перечисление и описание ошибок лесосечных операций, приведших к неисправностям. А в текстах о способах лесосечных работ можно встретить варианты размещения технологического оборудования и описание приёмов валки деревьев, что опять же ведёт к смешиванию концептов в рамках одного тематически оформленного спецтекста.

Анализ лексического состава языка лесотехники даёт все основания утверждать, что его состав неоднороден: лексико-семантическое ядро составляют три терминологических блока: общенаучная, межнаучная и узкоспециальная терминология. К ней можно отнести неспециальную лексику общенаучного употребления.

В английских специализированных текстах можно выделить следующие типы однословных лесотехнических терминов:

1) термины – простые слова:

английский язык – *bole, cant, log, , trail, hitch, dust*;

перевод – *кряж, брус, бревно, буксирный канат, строп, опилки* и др.;

2) термины – сложные слова:

английский язык – *bandsawn ,crosscutting, feedwork, bushwood, , oldgrowth, pullboat, woodbunk*.

перевод – *распиленный на ленточнопильном станке, раскряжёвка, подающее устройство, лес с обилием кустарников, девственные леса, плавающий лесотранспортёр, лесонакопитель* и др.;

3) термины – сложносоставные слова:

английский язык – *by-product, feller-skidder, log-turner, chipping-and-hauling, right-of-way, planting-out*;

перевод – *побочный продукт, валочно-трелёвочная машина, кантователь брёвен, заготовка и вывозка щепы; полоса леса, отводимая под дорогу; посадка леса;*

4) термины – аббревиатуры:

английский язык – *C.P.Y (Central Processing Yard), B.F. (Board Foot), FAS (Firsts and Seconds); Q.W.O (Quarter-sawn White Oak); M.W.L. (Mixed Widths (and) Lengths).*

перевод – *технология лесозаготовок с первичной обработкой деревьев на центральном складе, досковый фут; высшие сорта (лиственных лесоматериалов); древесина белого дуба радиального распила; разной ширины и длины.*

5) термины – акронимы:

английский язык – *SND (Sapwood No Defect); TSI (Timber Stand Improvement); SRF (Short Rotation Forestry); MH (Maximum Hygroscopicity); HSST (High Speed Steel Track).*

перевод – *заболонь допускается; улучшение древостоя; лесоводство с непродолжительным оборотом рубок; максимальная гигроскопичность; высокоскоростная стальная гусеница.*

Термины-аббревиатуры и термины-акронимы немногочисленны и функционируют в английском лесотехническом подязыке в качестве самостоятельных номинативных единиц наравне с соответствующими им развернутыми аналогами.

6) термины – усечения:

английский язык – *sh (= shorts), Sqr (= square), Uns (= unselected), Elev (= elevator), pow (= power), lbr (lumber).*

перевод – *пиломатериалы короче стандарта; единица измерения пиленого лесоматериала; бессортный; подъёмник; мощность, производительность; пиломатериал.*

Усечение основ является малопродуктивным способом образования исследуемых нами английских лесотехнических терминов, которые преимущественно используются в профессиональном жаргоне работников лесного комплекса.

В лесотехнической терминосистеме различают простые и составные (двусловные и многословные) словосочетания. Анализ показал, что самой распространенной группой в английском языке являются словосочетания состоящие из:

а) двух компонентов:

английский язык – *falling break; skaling bay; final clearing; butt damage; technical exploitability.*

перевод – *повреждение (дерева) при валке, площадка для обмера брёвен; сплошная рубка леса; повреждение комля (при валке); техническая спелость леса.*

б) трех компонентов:

английский язык – *log-processing equipment; log-guiding device; hydraulic slab barker; stripped-coupe felling; shipping dry lumber; primary wood processing;*

перевод – *лесопильное оборудование; направляющее приспособление для брёвен; гидравлический окорочный барабан для горбыля; узколесосечные рубки; пиломатериалы транспортной влажности; первичная обработка деревьев.*

Лесотехнические термины-словосочетания, состоящие из четырех и более слов, встречаются реже.

Многокомпонентные лесотехнические термины представляют собой словосочетания, в которых смысловая связь между компонентами поддерживается на уровне грамматики (т. е. при помощи предлогов или окончаний), либо посредством примыкания. Анализ структуры многокомпонентных терминов показал, что лесотехнические термины создаются по уже существующим продуктивным моделям:

английский язык – *Adj+N (dead culls), N+N (fork calliper), Ving+N (feeding attachment), Ved+N (disbarked wood), Adj+N+N (high density wood), N+N+N (cut-and-skid crew); N+ Prep (driving-out).*

перевод – *прил.+сущ. (дефектные части брёвен), сущ.+сущ. (раздвоенная лесная мерная вилка), прич.+сущ. (подающее приспособление), прич.+сущ. (окоренная древесина), сущ.+прил.+сущ. (древесина высокой плотности), сущ.+сущ.+сущ. (бригада на валке и трелёвке), сущ.+предл. (подвозка к дороге).*

Весомую группу составляют термины, элементы которых связаны между собой при помощи предлогов:

английский язык – *bucking for volume, barking in full, classification of wood, felling to the tree length, merchantability of wood, (to) tape over bark.*

перевод – *раскряжёвка с максимальным выходом древесины по объёму, чистая окорка (окорка всей поверхности), сортировка лесоматериалов, заготовка хлыстов, пригодность древесины к механической обработке, измерять кубатуру лесоматериала с корой.*

Ряд определяющих компонентов составных лесотехнических терминов выражен синтаксическими конструкциями:

английский язык – *continuous-moving(-tree-crop) harvester, off-highway haul, right-of-way logging, saw-setting device, self-loading grapple, stripped-coupe felling.*

перевод – *харвестер для валки на "проход", вывозка (леса) по немагистральным дорогам, лесозаготовки на полосе отвода, устройство для разводки (зубьев пилы), захват для саморазгрузки (лесовоза), узколесосечные рубки.*

Термины из четырех и более компонентов характеризуются последовательным подчинением слов (цепочные отношения). Ядерный (определяющий) компонент составных терминов, как правило, указывает на:

1) функцию предмета, устройства

английский язык – *building timber, bark-peeling tool, branding equipment, sawing machinery, water sorting installation.*

перевод – *строительные лесоматериалы, окорочный инструмент, маркировочное устройство, пильное оборудование, установка для сортировки лесоматериалов на воде.*

2) форму (или вид) предмета, устройства

английский язык – *belt pulley, bumpy log, circular saw, fork loader, herringbone pattern, two grip processor.*

перевод – *ремённый шкив, свилеватое бревно, круглая пила, вилочный автопогрузчик, укладка (деревьев) в ёлку при валке, двухзахватная сучкорезно-раскряжёвочная машина (с отдельными захватом и обрабатывающей головкой).*

3) материал или состояние

английский язык – *adult wood, burr sap, carbide bit, green lumber, log chute, spring clip.*

перевод – *спелая древесина, заболонный кап, карбидная насадка (режущего инструмента), сырой пиломатериал, деревянный лесоспуск, пружинный зажим.*

4) принцип устройства

английский язык – *carriage-single cutter, crawler trailer, grapple skidding, pulley arrangement, straddle truck.*

перевод – *лесопильное устройство с одной лесорамой и одной поставой, прицеп на гусеничном ходу, бесчокерная трелёвка (с помощью пачкового захвата), шкивное устройство, порталный лесовоз (для перевозки груза, закреплённого снизу).*

5) свойство предмета, процесса

английский язык – *latent moisture (of wood), reciprocating saw, relief mechanism, strained splitter, swing-type frame, two-stage cutting.*

перевод – *скрытая влажность (древесины); пила с возвратно-поступательным движением режущего полотна; предохранительный механизм; расклинивающий нож (лесопильной рамы), закреплённый в напряжённом состоянии; поворотная (в горизонтальной плоскости) лесопильная рама; двухприёмная постепенная рубка.*

б) направление действия

английский язык – *counter sawing, ground-line logging, lateral hauling, return (log) feeding, straight jumping, uphill felling.*

перевод – *встречное пиление (при вращении пильных дисков навстречу подаче лесоматериалов), наземная трелёвка, трелёвка со стороны (лесоматериалов к трелёвочному волоку), обратная подача (брёвен), перестановка трелёвочной мачты в вертикальном положении, валка леса в направлении вверх по склону.*

Преобладание существительных отмечается в анализируемой терминосистеме. Представляется возможным выделить следующие виды лесотехнических терминов (существительных): производные, сложные и сложнопроизводные. Частотность производных терминов существительных самая высокая.

Литература

1. Брагина А.А. Значение термина и оттенки значения в термине // История отечественного терминоведения. – Т. 3. Аспекты и отрасли терминологических исследований (1973 – 1993): Хрестоматия / Сост. В.А. Татаринцев. – М., 2003. – С. 92.
2. Васькина Н.В. Учет системного характера лесотехнической лексики при обучении студентов неязыкового вуза чтению на иностранном языке // Известия РГПУ им. А. И. Герцена. 2009. № 102. С. 139-142ю
3. Володина М.Н. Когнитивно-информационная природа термина: На материале терминологии средств массовой информации. М.: Изд-во МГУ, 2000. - 128 с.
4. Махницкая Е.Ю. Термин и аспекты его изучения с позиции когнитивного подхода / Вестник МГОУ. Серия «Русская филология». М.: МГОУ. - 2008. – № 3. – 222 с.
5. Морозов Г.И., Папаев С.Т. Терминология. Терминография. Стандартизация. Современное состояние и перспективы// Международная педагогическая лексикография в теории и практике обучения в высшей школе//Электронная конференция. 2001.

Галеева Г.Н.

Аспирант, Башкирский Государственный Педагогический Университет им.М.Акмиллы

СОЗНАТЕЛЬНЫЙ ВЫБОР ТОЙ ИЛИ ИНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТВОРЧЕСКОГО ХАРАКТЕРА В ДОПОЛНИТЕЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ ПОМОГАЕТ ПОДРОСТКУ С ОВЗ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ

Аннотация

В данной статье поднимается проблема профессиональной реализации лиц с ОВЗ. Автор полагает, что выбор той или иной деятельности творческого характера в условиях дополнительного образования помогают детям с ОВЗ в дальнейшем выборе профессии.

Ключевые слова: дети с ограниченными возможностями здоровья, дополнительное образование, педагог дополнительного образования, деятельность творческого характера, творческие способности, выбор профессиональной деятельности.

Galeyeva G.N.

The graduate student, the Bashkir State Pedagogical University of M. Akmulla

THE CONSCIOUS CHOICE OF THIS OR THAT ACTIVITY OF CREATIVE CHARACTER IN ADDITIONAL EDUCATION HELPS THE TEENAGER WITH OVZ WITH VOCATIONAL GUIDANCE

Abstract

In this article the problem of professional realization of persons with OVZ rises. The author believes that a choice of this or that activity of creative character in the conditions of additional education help children with OVZ with further choice of profession.

Keywords: children with limited opportunities of health, additional education, the additional education teacher, activity of creative character, creative abilities, a choice of professional activity.

Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» был подписан Президентом РФ 29 декабря 2012 г. Закон впервые закладывает полноценную правовую основу как для развития инклюзивного, так и специального (коррекционного) образования в нашей стране (п.4.ст.79). Доступность образования для детей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) становится важнейшим направлением политики Российской Федерации.

Дети с ограниченными возможностями здоровья – это дети, состояние здоровья которых препятствует освоению образовательных программ вне специальных условий обучения и воспитания. В законе об образовании (п.1б. ст.2) дается понятие «обучающийся с ограниченными возможностями здоровья» - это физическое лицо, имеющее недостатки в физическом и (или) психологическом развитии, подтвержденные психолого-медико-педагогической комиссией и препятствующие получению образования без создания специальных условий.

Получение образования детьми с ограниченными возможностями здоровья является одним из основных и неотъемлемых условий их успешной социализации. Социализация детей с ОВЗ предполагает не только возможность ориентироваться в окружающей жизни, соблюдая определенные правила и нормы поведения, оно главным образом предполагает определенный уровень трудовой адаптации, обеспечения их полноценного участия в жизни общества, эффективной самореализации в различных видах профессиональной подготовки.

Безусловно, бешеный ритм сегодняшнего мира, где каждый день происходят в нашей стране радикальные изменения экономической и общественной жизни, привел к чрезвычайной актуализации проблемы трудовой социализации подростков с ограниченными возможностями здоровья и принятию срочных мер, направленных на повышение уровня и качества жизни этой группы населения.

Задача любого здорового общества в критические периоды развития - найти в себе силы, чтобы компенсировать трудности социально незащищенных групп населения вниманием к их нуждам и заботам, подлинно гуманным отношением к этим людям, реальными шагами, подтверждающими, что лица с ограниченными возможностями здоровья могут созидать, творить, жить активной и полноценной жизнью.

Сегодня актуален как социальный аспект проблемы - принятие системы социальных, медицинских, социокультурных мер, так и психолого-педагогический - совершенствование содержания и методики социального воспитания, психолого-педагогическая поддержка детей-инвалидов.

Все это обуславливает необходимость повышенного внимания к социально-педагогической деятельности всех социальных учреждений - в том числе и *особенно учреждений дополнительного образования детей.*

Согласно словарю Г.М.Коджаспировой, учреждения дополнительного образования - образовательные учреждения, реализующие дополнительные учебные программы различной направленности, выходящие за пределы основных образовательных программ, в целях всестороннего удовлетворения потребности граждан, общества, государства. К ним относятся учреждения повышения квалификации, курсы, центры профессиональной ориентации, музыкальные и художественные школы, школы искусств, дома детского творчества, станции юных техников, станции юных натуралистов и т.п. [2, с. 157].

Переход системы внешкольной работы на качественно новый уровень - преобразование ее в систему учреждений дополнительного образования детей (УДОД) - открывает новые возможности в эффективном решении обозначенной проблемы. Специфика учреждения дополнительного образования детей как элемента социума, призванного выполнять государственный заказ по социализации детей и способствовать социальной защите личности, ее социальному формированию и развитию (в соответствии с Законом "Об образовании"), а также полидисциплинарный характер его кадрового обеспечения (психологи, методисты, педагоги

дополнительного образования, педагоги-организаторы, социальные педагоги и др.) создают дополнительные предпосылки и уникальные возможности для воспитания и оздоровления детей-инвалидов, позволяют удовлетворять, при определенных условиях, индивидуальные творческие интересы и запросы ребенка-инвалида, адекватные состоянию здоровья, восстанавливать и расширять его социальные связи.

Дополнительное образование детей — это особый вид образования, составляющий вариативную часть общего образования, под которым понимается целенаправленный, мотивированный процесс обучения и воспитания, позволяющий обучающемуся приобрести и максимально реализовать потребность в познании и творчестве, самореализоваться и самоопределиваться лично и профессионально.

Дополнительное образование решает те же задачи, что и школа — готовит ребенка к взрослой жизни. Но к чему конкретно оно готовит?

Учитывая актуальность этой задачи, как одного из путей самореализации и повышения качества жизни лиц с ОВЗ, важнейшая задача учреждений дополнительного образования - выявление лиц с ОВЗ, для которых занятие тем или иным видом деятельности могло бы помочь в выборе профессии. Рассмотрим область деятельности творческого характера, так как именно доминирование того или иного мотива творческой деятельности тесно связано с направленностью личности и видом его будущей профессиональной деятельности.

Цель дополнительного образования сформулирована в Типовом положении об учреждениях дополнительного образования (1995): «Цель дополнительного образования детей - развитие мотивации личности к познанию и творчеству, реализация дополнительных образовательных программ и услуг в интересах личности, общества, государства» [4].

Творческие способности, достойные профессиональной реализации, проявляются у ребенка не сразу, тем более у ребенка с ОВЗ. Поэтому, самым главным приоритетом в работе с такими детьми является индивидуальный подход, с учетом специфики психики и здоровья каждого ребенка, его всестороннее, максимально возможное (исходя из особенностей ребенка) эстетическое развитие. Дети занимаются творчеством (музыкой, рисованием, оригами, лепкой, моделированием, конструированием и т.д.) потому, что им это просто интересно. Занятия в кружках и секциях с различными направлениями творческого характера с одной стороны, всячески содействуют физическому, эмоциональному, интеллектуальному, эстетическому развитию ребенка, а с другой - позволяют проявиться его способностям и пристрастиям в той или иной области. При этом очень важно вовремя заметить склонность ребенка к тому или иному виду творчества и создать необходимые условия для обучения и развития соответствующих способностей. Вот в этом начальном этапе велика роль кружков, студий и центров детского творчества.

На особенность этой работы указал еще В.Сухомлинский: «Ценность кружковой работы состоит в том, что каждый может в течение длительного времени испытывать свои задатки, способности, выражать в конкретном деле свои склонности, находить любимую работу».

Развивая ребенка с ОВЗ в различных творческих областях, важно особо пристальное внимание уделять изучению его возможностей и способностей в сохранных областях. Например, музыкальные способности у лиц с проблемами зрения, опорно-двигательной системы и интеллекта; художественные способности у лиц с проблемами слуха, опорнодвигательной системы и интеллекта; пластические способности у лиц с проблемами слуха. С точки зрения перспектив профессиональной реализации именно способности в сохранных областях могут позволить человеку с ОВЗ получить профессиональную направленность в той или иной области и, что очень важно, быть в будущем специалистом конкурентоспособным с другими в данном профессиональном направлении. Когда мы говорим о сохранных областях, следует понимать, что речь идет о ресурсных областях личности человека с ОВЗ. Нельзя делать поспешный упор на сохранный часть в ущерб здоровью ребенка с ОВЗ при одновременном невнимании к поиску ресурсов его личности (эмоциональных, телесных, волевых), это может, в конце концов, сказаться и на его творческой продуктивности, исчерпать его возможности. Этот риск существует и в отношении здорового ребенка, но он существенно возрастает у детей с ограниченными возможностями здоровья.

Что делать педагогу дополнительного образования, который видит, что ребенок с ОВЗ проявляет способности в той или иной деятельности творческого характера?

Самая *первая задача* педагога дополнительного образования – обратить внимание родителей ребенка с ОВЗ на заинтересованность их ребенка этим видом творчества. Создать у семьи установку на профессиональное развитие ребенка в этом направлении, объяснив им возможность развития проявленных способностей и в будущем освоения ребенком профессии.

Вторая задача педагога - всесторонне изучить творческие способности, психофизические возможности ребенка и требования профессии.

Третья задача педагога дополнительного образования - трезво оценить свои возможности по работе с данным ребенком с точки зрения перспектив его профессионального развития; определить, освоение какого уровня образования ему может обеспечить учреждение дополнительного образования. Далее совместно с родителями разработать индивидуальный план профессионального развития (обучения) ребенка.

Необходимо отметить, что обучение, воспитание - формирование любой творческой личности - всегда требует индивидуального подхода. В случае же с ребенком, имеющим ограничения по здоровью, индивидуальной работы требуется во много раз больше. Каждый такой ребенок имеет свои особенности, ограничения, сложности, проблемы, и поиск путей их преодоления и решения - абсолютно уникален [1]. Поэтому создаваемый индивидуальный план должен это учитывать, предполагать увеличение сроков освоения данного уровня, быть максимально гибким и подвижным.

Четвертая задача педагога - реализация намеченного плана. Он постоянно связан с преодолением сложностей и проблем, порождаемых ограничениями ребенка. Преодоление этих сложностей и проблем возможно только при изучении и использовании опыта дефектологии, специальной педагогики; опыта педагогов дополнительного образования коррекционных школ и разнообразных специализированных коллективов художественной самодеятельности обществ инвалидов.

Педагог должен создать источник внутренних сил ребенка, рождающий энергию для преодоления трудностей, желания заниматься. Он должен создать такие условия, в которых ребенок испытывал бы уверенность в себе и внутреннее удовлетворение; должен помнить, что ребенку необходимо помогать добиваться успеха в выбранной деятельности.

Педагог дополнительного образования участвует как в профессиональной, так и в моральной подготовке детей с ОВЗ к выбору творческой деятельности и формирования у них сознательного выбора профессии.

Благодаря ранней диагностике задатков, интересов и склонностей детей с ограниченными возможностями, созданию необходимых условий для их развития, каждый из них может оказаться способным к творчеству, а значит и правильному выбору профессии. Именно той, которая будет востребована и обеспечит ему экономическую самостоятельность и даст возможность реализовать свой потенциал в будущем как конкурентоспособного специалиста в данном профессиональном направлении. Это важнейшая составляющая социализации любого человека.

Литература

1. Евладова Е. Б., Логинова Л. Г., Михайлова Н. Н. Дополнительное образование детей. М.: ВЛАДОС, 2002.
2. Коджаспирова Г. М., Коджаспиров А. Ю. Педагогический словарь : для студ. высш. и сред. пед. учеб. заведений. М.: Издательский центр «Академия», 2003.
3. Лебедева О. Е. Дополнительное образование детей: учебное пособие. М.: Гуманит. изд. центр «ВЛАДОС», 2000.

Ивкина М.В.

Кандидат педагогических наук, Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева
ОБУЧЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОМУ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ СТУДЕНТОВ – БУДУЩИХ ИНЖЕНЕРОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ МОДУЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИИ (НА ПРИМЕРЕ СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА ИНФОРМАТИКИ)

Аннотация

Анализируется теория модульного обучения и определение модуля; рассматриваются принципы модульного обучения; приводятся способы применения модульного подхода к обучению профессионально-ориентированному иностранному языку студентов факультета информатики с использованием информационных технологий, а также ресурсов сети Интернет.

Ключевые слова: модуль, модульная технология обучения, принципы модульного обучения, профессионально-ориентированный иностранный язык, студенты факультета информатики.

Ivkina M.V.

PhD in Pedagogics, Samara State Aerospace University named after academician S.P.Korolyov
VOCATIONALLY-ORIENTED FOREIGN LANGUAGE TEACHING USING MODULAR TECHNOLOGY (THE CASE OF INFORMATION SCIENCE STUDENTS)

Abstract

Analysis of the modular instruction theory and the definition of module are given; principles of modular teaching are mentioned; also, some ways of using modular approach to vocationally oriented foreign language teaching for the students of Information Science faculty are described.

Keywords: module, modular teaching technology, modular teaching principles, vocationally-oriented language learning, information science students, information science technologies.

В настоящее время в России требуется высокий уровень профессиональной подготовки специалистов технического профиля, что обусловлено значительной ответственностью за качество выполняемых ими заказов; в результате особую актуальность приобретает консолидация усилий государства, научно-педагогического сообщества, отечественного предпринимательства на пути формирования доступной, качественной и конкурентоспособной образовательной системы и происходит кардинальная смена образовательных парадигм. Осуществляется переход от знаниево-предметной (квалификационной) парадигмы к компетентностной. Компетентностная парадигма в высшем техническом образовании меняет систему ценностей и характер взаимоотношений субъектов учебно-воспитательного процесса и предполагает наличие концепции образования, центрированной на студенте, внедрение инновационных образовательных технологий [3].

Анализ научных источников показал, что в основе перестройки системы высшего образования лежат следующие принципы:

- *осознанной перспективы* («сделай себя сам»), согласно которому каждый индивид должен иметь возможность активно участвовать в собственном образовании. При этом знания автоматически станут востребуемыми, а не навязанными жесткими рамками учебных планов, усилится мотивация обучения и эффективность усвоения знаний;

- *гибкости*, согласно которому содержание обучения и пути освоения знаний и приобретения профессиональных навыков соответствуют потребностям или уровню притязаний личности. Этим принципом обуславливается возможность существования многоуровневой системы высшего образования, изменения специализации или получения нескольких специальностей за период обучения;

- *динамичности*, связанный со способностью быстро реагировать при подготовке специалистов на изменения в экономике, в информационной системе в результате научно-технического прогресса;

- *индивидуального обучения*, реализация которого в педагогической практике приводит к возникновению между преподавателем и студентом атмосферы сотворчества, способствующей улучшению качества восприятия информации и выработке профессионального мастерства [5].

Как показано в таблице 1, рассмотренные принципы соответствуют принципам модульного обучения, в связи с чем ученые уделяют ему особое внимание.

Таблица 1. Соответствие принципов перестройки системы высшего образования принципам модульного обучения

<i>Принципы перестройки системы высшего образования</i>	<i>Принципы модульного обучения</i>
- Гибкость	- Модульность структурного содержания, гибкость
- Динамичность	- Нелинейность, динамичность
- Осознанная перспектива	- Равная ответственность, рефлексивная деятельность, осознанная перспектива
- Индивидуальное обучение	- Автономность обучения, разносторонность методического консультирования, паритетность

Идеи модульного обучения берут начало в трудах Б.Ф. Скинера и получают теоретическое обоснование и развитие в работах зарубежных ученых Дж. Расселла, Б. и М. Гольдшмид, К. Курха, Г. Оуенса. Толчком к внедрению модульного обучения послужила конференция ЮНЕСКО, прошедшая в Париже в 1974 году, которая рекомендовала "создание открытых и гибких структур образования и профессионального обучения, позволяющих приспособиваться к изменяющимся потребностям производства, науки, а также адаптироваться к местным условиям" [5, с. 16]. Этим рекомендациям наилучшим образом отвечает модульная технология обучения, которая позволяет гибко строить содержание из блоков, интегрировать различные виды и формы обучения, выбирать наиболее подходящие из них для определенной аудитории обучающихся, которые, в свою очередь, получают возможность самостоятельно работать с предложенной им индивидуальной учебной программой в удобном для них темпе.

Центральным понятием теории модульного обучения является понятие модуля. Специалисты в области модульного обучения, осуществив анализ разнообразных определений понятия «модуль», выделяют следующие его составляющие:

- модуль как пакет учебного материала, который охватывает одну концептуальную единицу;

- модуль как учебная единица, как блок информации, который включает в себя логически завершенную одну, две или более единиц учебного материала в рамках одной учебной дисциплины;

- модуль как организационно-методическая междисциплинарная структура учебного материала, которая представляет набор тем из разных учебных дисциплин, необходимых в рамках одной специальности;

- модуль как набор учебных дисциплин, необходимых для обучения той или иной специальности или специализации в процессе модульного обучения в рамках требований квалификационной характеристики;

- модуль как модульная программа профессионального обучения конкретной профессии [4].

Опираясь на определение, данное Н.В. Борисовой, мы рассматриваем модуль как автономную организационно-методическую структуру учебной дисциплины, которая включает в себя дидактические цели, логически завершенную единицу учебного материала (составленную с учетом внутрипредметных и междисциплинарных связей), методическое руководство (включая дидактические материалы) и систему контроля [1].

Сущность модульного подхода к обучению, по мнению П.А. Юцявичене, состоит в том, что «обучающийся более самостоятельно или полностью самостоятельно может работать с предложенной ему индивидуальной учебной программой, включающей в себя целевую программу действий, банк информации и методическое руководство по достижению поставленных дидактических целей. При этом функции педагога могут варьироваться от информационно-контролирующей до консультативно-координирующей» [7, с.56].

Таким образом, модульный подход к обучению предполагает изменение целей, содержания обучения и способов управления познавательной деятельностью. Следовательно, модульная технология обучения, главная цель которой - создание гибких образовательных структур, как по содержанию, так и по организации обучения, "гарантирующих удовлетворение потребности, имеющейся в данный момент у человека, и определяющих вектор нового, возникающего интереса" [2, с. 36], является инновационной образовательной технологией, соответствующей принципам перестройки системы высшего образования. Представляется целесообразным использовать модульную технологию применительно к обучению профессионально-ориентированному иностранному языку студентов технического профиля, поскольку одна из особенностей обучения иностранному языку в техническом вузе заключается в необходимости в кратчайшие сроки научить студентов пользоваться иностранным языком в широком и специализированном применении.

При отборе содержания курса по профессионально-ориентированному иностранному языку на кафедре иностранных языков Самарского государственного аэрокосмического университета имени академика С.П. Королева мы выделяем отдельные элементы содержания на уровне фактических знаний, языка, речи, а также фактического и содержательного материала. Каждый структурный элемент (модуль) программы по иностранному языку представляется нами как тематический раздел, посвященный одной из профессионально значимых для студентов технического вуза тем, с учетом конкретной специальности.

Кроме того, каждый структурный элемент включает в себя целевую программу действий для студента; банк информации в виде темы по специальности на иностранном языке, содержащей необходимые для усвоения лексические единицы; ряд упражнений, способствующих успешному усвоению этих лексических единиц, и рекомендации по работе со структурным элементом; список дополнительной литературы и ссылки на сайты в сети Интернет, содержащие полезную дополнительную информацию.

Рассмотрим структуру модуля на примере дисциплины «Иностранный язык» для студентов 1 курса специальности «Информатика».

Исходя из содержания учебной дисциплины «Иностранный язык» и в соответствии с рабочей программой по английскому языку для студентов 1 курса по специальности «Информатика», мы выделили два учебных модуля: учебный модуль 1 – “General English” и учебный модуль 2 – “English for Computer Science Students”. В структуру каждого учебного модуля входят следующие элементы: введение в модуль, обучающий модуль, контрольный модуль и блок управляемой самостоятельной работы студентов; причем все эти элементы имеют конкретные цели и содержат теоретическую информацию, для изложения которой, как правило, используется дедуктивный метод (от понятий к примерам и практическим действиям; задания-упражнения, которые требуют применения информации из модуля для анализа конкретной практической деятельности обучающегося; краткие выводы по изложенному содержанию каждого раздела; способы оценки качества выполненной работы; библиографию.

Необходимость элемента «Введение в модуль» определяется принципами целостности и структурности, так как студент становится субъектом образовательного процесса только тогда, когда заранее будет знать о структуре и этапах изучения учебной дисциплины; именно в этом случае он утрачивает роль «ведомого» и получает возможность заранее подготовиться к диалогу с преподавателем.

Обучающий модуль структурируется в соответствии с тематикой учебной дисциплины, при этом каждая тема должна обладать автономностью, относительной логической завершенностью в пределах целого, а темы являются взаимозаменяемыми и могут изучаться в любой последовательности, в зависимости от познавательных потребностей и интересов студентов. Отбор содержания тем осуществляется в соответствии с контекстным подходом и ориентирован на познавательные и эмоциональные потребности студентов факультета информатики и стимулирование познавательных и профессиональных мотивов и интересов (рис. 1).

Обучающий элемент учебного модуля 1 (General English) включает в себя тематические разделы, позволяющие произвести опору на различные предметы, входящие в программу обучения на младших курсах и темы, изучаемые ранее в школе; включают материал, информирующий о вузе, что позволяет пробудить интерес к иностранному языку (Samara State Aerospace University (Самарский государственный аэрокосмический университет); S.P. Korolyov (С.П. Королев); Samara City (Самара) и т.д.)

Обучающий элемент учебного модуля 2 (English for Computer Science Students) включает тематические разделы, направленные на развитие интересов, кругозора, знаний студентов факультета информатики в их профессиональной области.

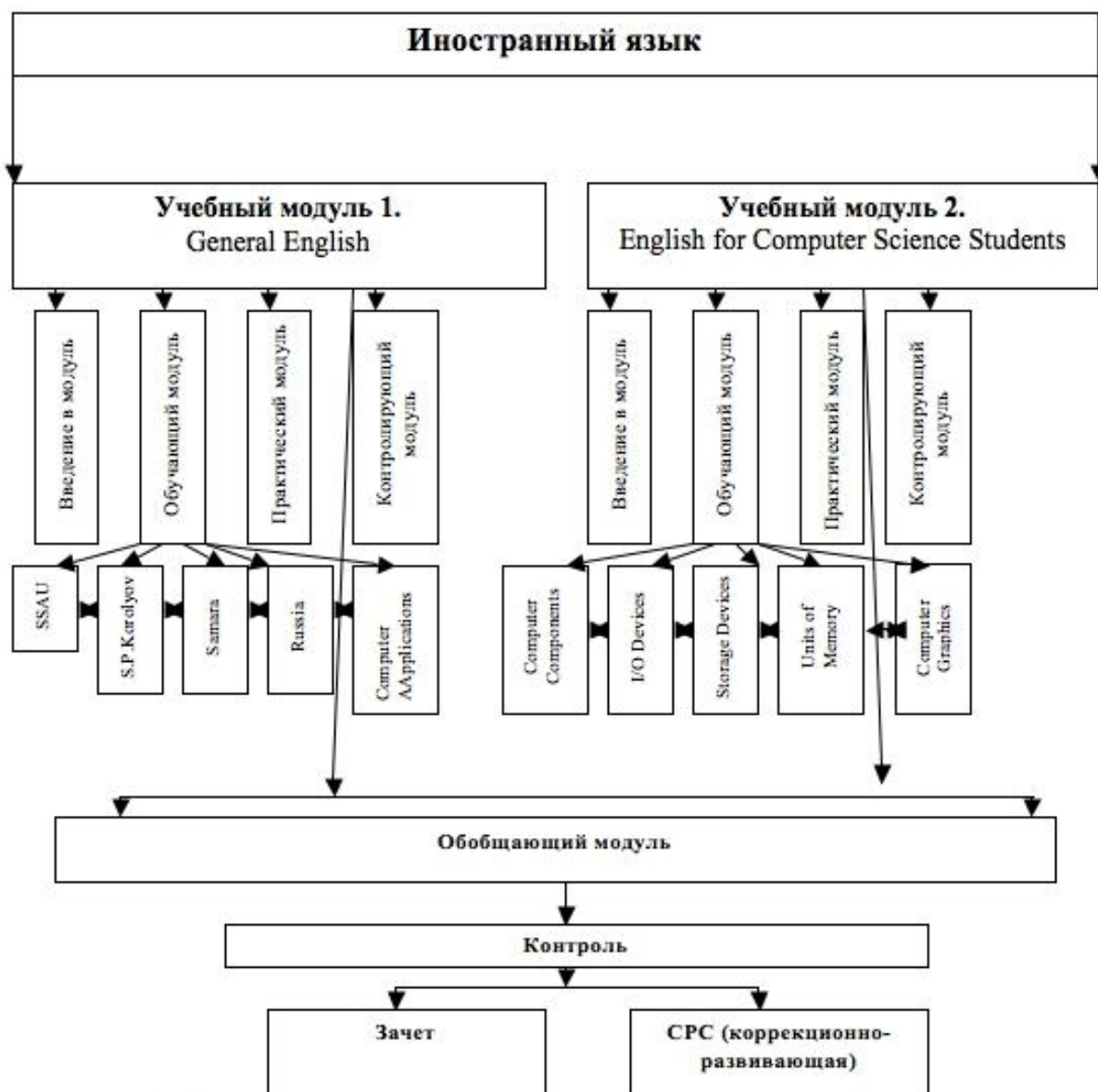


Рис.1. Структура модулей по дисциплине «Иностранный язык» для студентов факультета «Информатика» (1 курс)

Такой подход к отбору тематических разделов соответствует дидактическому принципу связи обучения с жизнью и демонстрирует значимость знаний иностранного языка для практических целей, что особенно важно для студентов факультета информатики, поскольку основная часть их профессиональной терминологии заимствована из иностранного языка.

Практический модуль представляет собой совокупность практических упражнений, способствующих усвоению профессиональной терминологии и лексико-грамматических явлений, наиболее характерных для технических текстов.

Контролирующий модуль предполагает выявление качества и уровня знаний, практических умений и навыков в пределах учебного модуля.

По итогам изучения дисциплины возможны следующие варианты контроля: зачет или коррекционно-развивающие занятия, позволяющие ликвидировать имеющиеся пробелы в знаниях и навыках.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что применение модульной технологии при обучении иностранному языку студентов технических вузов в значительной мере способствует развитию коммуникативной компетентности и таких профессионально значимых качеств студентов как стремление постоянно обновлять специальные знания, умение мобильно принимать решения, обладание навыком решения нестандартных задач, созидательная направленность деятельности, творческая активность и автономность; а также способствует формированию готовности выпускников высших учебных заведений к адаптации и самореализации в условиях рынка труда современного общества.

Литература

1. Борисова Н.В. От традиционного через модульное к дистанционному образованию. - М.: Домодедово: ВИПК МВД России, 1999. – 174 с.;
2. Вазина К.Я. Саморазвитие человека и модульное обучение. - Н. Новгород, 1991. – 119 с.;
3. Лобанов А.П. Профильное образование психологов в контексте компетентного подхода / А.П. Лобанов, Н.В. Дроздова, Н.В. Карлинова // Высшая школа. – 2006. - №5. – С. 33-36;
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М.А. Альберт, Ф. Хедоури. – М., 1992. – 704 с.;
5. Методологические основы системы модульного формирования содержания образовательных программ и совместимой с международной системой классификации учебных модулей (по материалам научных исследований, выполненных МГУ им. М.В. Ломоносова в рамках проекта ФПРО 2005 года и национального проекта 2006 года) / URL: <http://www.msu.ru/innovation/nmo/metod.rtf>;
6. Соловова Е.Н. Методическая подготовка и переподготовка учителя иностранного языка: интерактивно-рефлексивный подход. Монография. - М.: ГЛОССА-ПРЕСС, 2004. – 336 с.;
7. Юцявичене П.А. Принципы модульного обучения/ П.А.Юцявичене // Советская педагогика. - 1990. - № 1. - С. 55-60.

ПРОБЛЕМЫ ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

Аннотация

Рассмотрены понятия "патриотизм" и "патриот", отражены особенности проявления патриотизма в общественном и индивидуальном сознании. Подчеркнута необходимость усиления на современном этапе формирования духовно-нравственных и гражданских качеств личности.

Ключевые слова: патриотизм, патриот, патриотическое воспитание, современная молодежь.

Koshelyuk O.G.¹, Lyakh V.I.²

¹Undergraduate, Siberian Federal unifersitet, ²Kandidat Pedagogical Sciences, assosiate professor, Siberian Federal unifersitet

PROBLEMS PATRIOTIC EDUCATION OF TODAY'S YOUTH

Abstract

The notions of "patriotism" and "patriot" were studied. The peculiarities of the patriotism's manifestation in public and individual consciousness were reflected. The need to strengthen the formation of moral and civic personal qualities were underlined.

Keywords: patriotism, patriot, Patriotic education, the youth of today.

События последнего десятилетия показали, что экономические трудности, значительная социальная дифференциация общества, изменение системы духовных ценностей и ориентиров оказали негативное влияние на общественное сознание. При этом отмечается резкое снижение позитивного воспитательного воздействия на сознание населения со стороны российской культуры, искусства и образования как важнейших инструментов формирования патриотизма. Стала все более заметной постепенная утрата традиционного для российского общества патриотического сознания. В этих условиях очевидна неотложность решения на всех уровнях власти и управления острейшей проблемы воссоздания системы воспитания патриотизма как основы консолидации общества и укрепления государства.

Следует отметить, что существует большое количество определений такого понятия, как "патриотизм". Например, философский словарь трактует патриотизм как нравственный и политический принцип, социальное чувство, содержанием которого является любовь к Отечеству и готовность подчинить его интересам свои частные интересы [1]; политологический словарь рассматривает патриотизм, как любовь к Отечеству, преданность ему. Все определения достаточно похожи, но ни одно из них не может передать всю глубину этого понятия. Патриотизм – это состояние души.

Патриотизм включает в себя: чувство привязанности к тем местам, где человек родился и вырос; уважительное отношение к языку своего народа; осознание долга перед Родиной, отстаивание ее чести и достоинства, свободы и независимости; гордость за социальные, экономические, спортивные и культурные достижения своей страны; гордость за свое Отечество, за символы государства, за свой народ; уважительное отношение к историческому прошлому Родины, своего народа, его традициям [2].

Исходя из всего этого, важную роль в воспитании молодого поколения играет патриотическое воспитание.

Патриотическое воспитание – формирование духовно-нравственных, гражданских и мировоззренческих качеств личности, которые проявляются в любви к Родине, к своему дому, в стремлении и умении беречь и приумножать традиции, ценности своего народа, своей национальной культуры, своей земли.

Патриотическое воспитание личности происходит с первых шагов маленького человека, с первых его слов, поступков. Ни что иное, как окружающая среда, не откладывает в душе его отпечаток на всю последующую жизнь.

Проблема патриотического воспитания современной молодежи является одной из важных задач современных образовательных учреждений. Решая эту проблему, необходимо сосредотачивать свои усилия на формировании у учащихся ценностного отношения к явлениям общественной жизни прошлого и современности.

Таким образом, в решении проблем патриотического воспитания современного поколения должна, в первую очередь, принимать участие сама молодежь, осознавая всю важность своего участия в жизни Родины, любить, знать и уважать ее культуру, традиции и историю. Однако направлять действия молодежи в нужное русло должно как государство, так семья, школа и вуз. И их основная задача заключается во взаимодействии с целью формирования национального самосознания, гражданственности и патриотизма у современной молодежи.

Решение проблем патриотического воспитания должно начинаться с разработки нормативной правовой базы патриотического воспитания граждан Российской Федерации. В соответствующих законодательных актах следует предусмотреть уточнение понятийного аппарата, систему целей, задач и принципов создания и функционирования системы патриотического воспитания, порядок управления ей, включая обязанности и ответственность органов власти и управления всех уровней, а также порядок финансирования деятельности органов и проводимых мероприятий. Из первоочередных мероприятий, обеспечивающих создание данной системы, следует выделить следующие:

-внесение изменений в Федеральный закон "О днях воинской славы (победных днях) России" и дополнений в перечень объектов для включения в реестр музеев, составляющих национальное достояние России;

-разработка положений об общественных музеях, о регулярном проведении всероссийских военно-спортивных и других игр патриотической направленности;

-подготовка постоянно действующего конкурса проектов и программ, патриотического воспитания в современных условиях;

-широкое использование для патриотического воспитания молодежи, государственных и общественных средств массовой информации, включая самые современные информационно-коммуникационные технологии (создание кино и видеофильмов, соответствующих сайтов в сети Интернет).

Таким образом, в современных условиях России нужна единая государственная политика в области патриотического воспитания. Для ее реализации должна быть создана система патриотического воспитания граждан, способная координировать усилия различных институтов общества и государства в этом направлении. Одним из приоритетных направлений деятельности данной системы должно стать патриотическое воспитание молодежи на героических примерах из отечественной истории, включая выдающиеся достижения страны в области экономики, науки, культуры и спорта. Для организации эффективной деятельности данной системы необходимо непосредственное участие в ее создании первых лиц государства, значительное обновление нормативной правовой базы, широкое использование потенциала науки, культуры и искусства, передовых информационно-коммуникационных технологий.

Литература

1. Фролова И. Т. Философский словарь. М.: Гардарики, 2001. С. 720 с.

2. Левашов В. К. Патриотизм в условиях глобализации: о чем свидетельствуют данные социологических опросов // Вестник РАН. – 2005. – № 2. – С. 99–102.

МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ГРУППОВОГО ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ

Аннотация

В статье описаны возможности организации групповой учебной деятельности с использованием технологии облачных вычислений по модели SaaS. Приведены примеры использования облачных сервисов, таких как SkyDrive, GoogleDisk и др., для работы с учебным контентом.

Ключевые слова: групповое обучение, облачные сервисы.

Makarchuk T. A.¹, Shiyanova A. A.², Basha N. V.³

¹PhD in pedagogy, associate prof., St. Petersburg State University of Economics; ²PhD in Economics, senior lecturer, North Caucasian federal university; ³ postgraduate, St. Petersburg State University of Economics

MOBILE APPLICATIONS OF GROUP LEARNING IN HIGHER EDUCATION

Abstract

The capabilities of mobile SaaS applications of SkyDrive, GoogleDisk and others to work with the learning content, are described in this article. Examples are given of the organization of group learning activities using mobile devices.

Keywords: group learning, mobile applications, cloud services.

В настоящее время значительные успехи в групповом обучении достигаются с использованием технологии облачных вычислений, которая является ключевой стратегией развития IT-индустрии и распространяется на многие сферы деятельности любой организации [1–5].

Мобильные приложения для образования, разрабатываемые компаниями Google, Microsoft, Apple, Yandex и др., предоставляют широкие возможности для работы с учебным контентом, в том числе интерактивный доступ, сервисы хранения, чтения, редактирования данных и организация общего доступа к ним [7].

Мобильное приложение OneDrive от Microsoft (URL: www.onedrive.live.com), доступное для платформ Windows Phone, iOS и Android, предоставляет эффективный и удобный инструмент для хранения и совместной работы с учебным контентом в «персональном» облаке на всех устройствах пользователя. С помощью приложений Office Web Apps в Windows Live OneDrive можно просматривать и редактировать документы Office в браузере при наличии подключения к Интернету. Возможности мобильного приложения Onedrive могут быть расширены при работе с «облачным» пакетом приложений Microsoft Office 365 (<http://www.microsoft.com/ru-ru/office365>), распространяемого по подписке Open Value, Open Value Subscription или Open Licence, который может быть доступен преподавателям и студентам в рамках тарифного плана для образовательных учреждений бесплатно.

На рисунке 1 представлены элементы интерактивных методов обучения, доступных при использовании мобильного приложения OneDrive в учебном процессе.

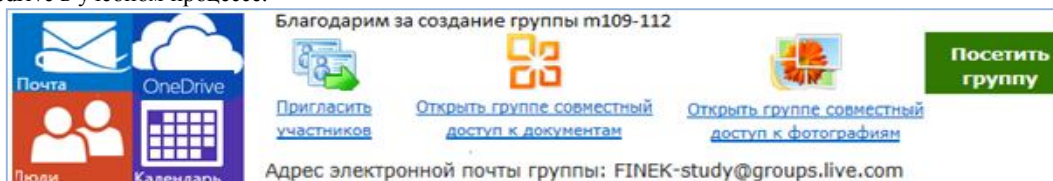


Рис. 1. Фрагменты интерфейса мобильного приложения OneDrive

Мобильное обучение на базе облачных сервисов Microsoft Onedrive позволяет ускорить процесс общения между участниками учебного процесса путем создание учебных групп с возможностью создания и совместного редактирования документа несколькими участниками группы [8].

Организация групповой формы обучения, помимо Onedrive, возможна с использованием других облачных сервисов, например, DropBox (<https://www.dropbox.com>). В период с 1 февраля 2014 г. по 6 июня 2014 г. в рамках дисциплины «Информационные технологии в менеджменте» уровня подготовки «бакалавр» на 1 курсе для выполнения групповых студенческих домашних заданий в группах от 3 до 5 человек использовался облачный сервис DropBox.

На рисунке 2 показаны технологические этапы настройки папки с общим доступом, при которой студенческая группа подписывает преподавателя к своей папке с правом «владелец».

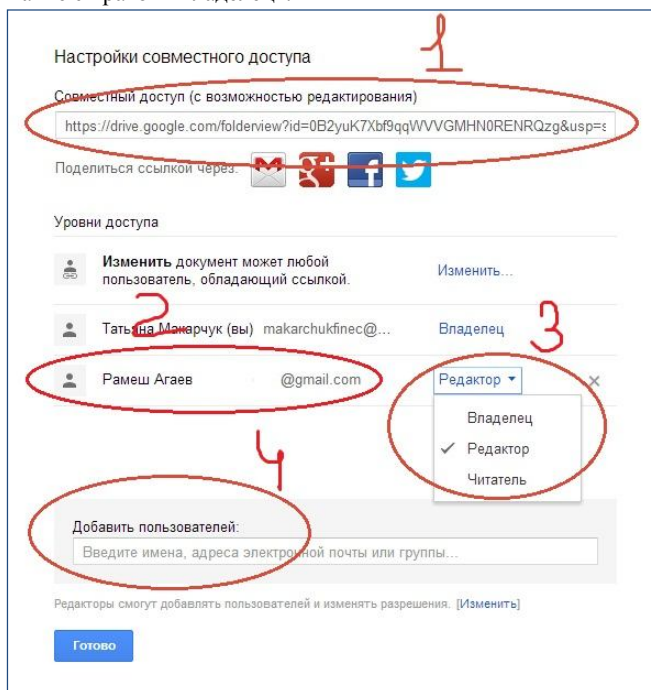


Рис. 2. Окно приложения GoogleDisk настройки полномочий пользователей общей папки

Наиболее удачно коллективная работа была реализована в процессе выполнения кейс-заданий и курсовых работ [9], т.к. для обоснования результатов с преподавателем или др. участниками групп не требовалась пересылка файлов и создания многочисленных копий документов с учетом поступающих исправлений. Положительные результаты были получены при работе со студенческой группой заочной формы обучения [10].

Таким образом, при организации группового обучения учебный контент может храниться и редактироваться в облачных средах и быть доступен в облаке по технологии SaaS, что соответствует последним тенденциям развития инфокоммуникационных технологий [11 – 15]. Данная технология организации групповой работы минимизирует трудовые затраты преподавателя и студента. Контент, формируемый и размещенный в облачных средах, становится "активным". Изменения, вносимые в информационный ресурс в «облаке», автоматически становятся доступными всем участникам группы.

Литература

1. Макаручук Т. А., Минаков В. Ф., Щугарева В. А. Облачные решения построения информационных систем управления ресурсами организации // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 1-1 (20). – С. 68-69.
2. Лобанов О. С. Критериальное структурирование региональных информационных ресурсов по уровням облачной архитектуры. // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2014. – № 1 (9). – С. 75-80.
3. Лобанов О. С. Построение системы управления единым информационным пространством Санкт-Петербурга, его принципы, особенности и результаты применения // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 5. – С. 444.
4. Минаков В. Ф., Лобанов О. С. Концепция облачного информационного пространства исполнительных органов государственной власти региона // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 181-186.
5. Лобанов О. С. Особенности построения системы управления единым информационным пространством Санкт-Петербурга // Известия СПбУЭФ. – 2013. – № 6 (84). – С. 110-113.
6. Minakov V. F., Plyina O. P., Lobanov O. S. Concept of the Cloud Information Space of Regional Government // Middle-East Journal of Scientific Research/ – 2014. – № 21 (1). – P. 190-196.
7. Пугькина Л. В. Разработка инновационной стратегии деятельности коммерческого предприятия на виртуальном рынке // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 2. – С. 365.
8. Чалкина Н. А., Юрьева Т. А., Киселева А. Н. Структурные компоненты адаптивной технологии обучения, используемой при формировании компьютерной грамотности студентов // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 3. – С. 99-101.
9. Макаручук Т. А., Двоерядкина Н. Н., Чалкина Н. А. Методология и методика обучения прикладной статистике бакалавров гуманитарных направлений подготовки: Монография – Владивосток: Дальнаука, 2010. – 152 с.
10. Макаручук Т. А., Юрьева Т. А. Профессионально направленное обучение студентов-психологов заочной формы обучения // Вестник Забайкальского государственного университета, 2008. – № 5 (50). – С. 44-47.
11. Лобанов О. С., Минаков В. Ф., Артемьев А. В. Облачные технологии в исполнительных органах государственной власти Санкт-Петербурга // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 1-1 (20). – С. 67-68.
12. Минаков В. Ф., Артемьев А. В., Лобанов О. С. Модель динамики технологических инноваций. // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 2-1 (21). – С. 110-111.
13. Минаков В. Ф., Лобанов О. С., Минакова Т. Е. Методология ранжирования ресурсов в облачной инфраструктуре региона // Материалы 3-й научно-практической интернет-конференции Междисциплинарные исследования в области математического моделирования и информатики. – Ульяновск. – 2014. – С. 50-56.
14. Минаков В. Ф., Лобанов О. С., Минакова Т. Е. Аналоговые и дискретные метрики и модели оценки инноваций // Материалы 3-й научно-практической интернет-конференции Междисциплинарные исследования в области математического моделирования и информатики. – Ульяновск. – 2014. – С. 280-287.
15. Минакова Т. Е., Минаков В. Ф., Лобанов О. С. Каскадная модель коммерциализации инноваций // Материалы 3-й научно-практической интернет-конференции Междисциплинарные исследования в области математического моделирования и информатики. – Ульяновск. – 2014. – С. 63-69.

Макеева И.А.

К.п.н., доцент Вологодский государственный университет

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИССЛЕДОВАНИЙ В СФЕРЕ МУЗЕЙНОЙ ПЕДАГОГИКИ

Аннотация

В статье рассмотрены основные этапы, направления и перспективы исследований проблем в сфере музейной педагогики в отечественной и зарубежной историографии.

Ключевые слова: музейная педагогика, музей.

Makeeva I.A.

Candidate of Science, associate professor of Vologda State University Vologda

STATE AND PROSPECTS OF RESEARCHES IN THE SPHERE OF MUSEUM PEDAGOGICS

Abstract

In article the main stages, the directions and prospects of researches of problems in the sphere of museum pedagogics in a domestic and foreign historiography are considered.

Keywords: museum pedagogics, museum.

Ретроспективный анализ становления музейной педагогики (в теоретическом и практическом аспектах) показал, что термин «музейная педагогика» возник в 30-е годы в Германии и по истечении времени менял свое назначение. Первоначально он обозначал определенное направление поля деятельности немецких музеев, связанное с их участием в школьном учебно-воспитательном процессе, практикой воспитания в музее. В современных исследованиях музейная педагогика – это научная дисциплина на стыке музееведения, педагогики и психологии, рассматривающая музей как образовательную систему [1].

Характеризуя становление музейной педагогики, следует учитывать, что идеи и опыт в России и за рубежом развивались с разной степенью интенсивности, дополняя друг друга. Анализ исследований в сфере музейной педагогики необходимо осуществлять комплексно, опираясь на хронологический и проблемный подходы, а также учитывая интегративный характер данной науки привлекать междисциплинарные связи с музееведением, педагогикой, психологией.

Существует достаточно сложившаяся исследовательская позиция, в рамках которой отмечается, что первый шаг в истории формирования музейной педагогики принадлежит отечественным ученым вт. пол. XIX – нач. XX вв.

О необходимости музейной педагогики писали К.Д.Ушинский, П.Ф.Каптерев, П.П.Блонский, С.Т.Шацкий. По их мнению, именно во временной предметно-пространственной среде музея осуществляется трансляция духовного, культурного опыта, накопленного человечеством за многие века своего существования [2].

Значительный вклад в развитие идей музейной педагогики внес русский философ Н.Ф. Федоров, в работах которого впервые дается разработанное идейно-теоретическое обоснование культурно-просветительной деятельности музея и на множестве

примеров раскрывается его воспитательный потенциал. Именно в его наследии обнаружены принципы рационального использования историко-мемориальных ценностей в нравственно-эстетическом воспитании разных групп населения.

По существу, отечественная теория музейной педагогики начала формироваться в конце XIX – начале XX веков, получив наиболее полное обоснование в трудах основоположников русской экскурсионной школы (Н.А. Гейнике, И.М. Гревс, Б.Е. Райков и др.) и сторонников широкого использования в целях образования педагогических, школьных и детских музеев (М. В. Новорусский, Н.А. Флеров, Ф. И. Шмит, Н. Д. Бартрам, А.У. Зеленко), а также в целостной системе эстетического воспитания в художественных музеях, созданной А.В. Бакушинским и его последователями.

Анализ научной литературы, позволяет говорить о том, что для данного периода становления музейной педагогики характерно обращение исследователей к следующим проблемам:

-изучение музея как социокультурного института (выделение и интеграция трех основных функций музея – исследования, учительства и деятельности (Н.Ф. Федоров);

-обоснование работы в музее как педагогического процесса (А.В. Бакушинский, Ф.И. Шмит);

-научная характеристика форм и методов музейной деятельности – школьные музеи краеведческого профиля (в рамках внеурочной работы); музейные кружки, в которых отрабатывались методики работы с памятником истории и культуры, экскурсионная практика (Ф.И. Шмит, Н.А. Гейнике, И.М. Гревс, Б.Е. Райков);

-исследование специфики школьных и детских музеев (Н. Д. Бартрам, А.У. Зеленко);

-обоснование требований к педагогу в процессе экскурсионной работы (А.В. Бакушинский) [3].

Обобщая исследования ученых-практиков Германии данного периода, можно отметить, что их интересовали следующие проблемы: создание условий комфортного пребывания детей в музее (методика «музейных диалогов А. Лихтварка»); формирование музейной культуры с помощью рабочих тетрадей, развивающих музейную ориентацию; структуризация музейного образовательного процесса по принципу школьного учебного плана (Г. Кершенштейнер) и др. Тем самым на теоретическом уровне зарубежными учеными была обоснована и содержательно раскрыта образовательная сущность музея, определены принципы образовательной деятельности, разработаны методики организации школьных занятий в музее [4].

Следовательно, как российские, так и немецкие ученые в начале XX века активно занимались исследованием проблем музейной педагогики. Несмотря на некоторые расхождения по поводу появления терминов музейная педагогика и музейный педагог, важным является то, что российские и немецкие ученые заложили основы представлений о развивающем характере музейной среды, большой образовательной роли музеев и накопили теоретико-практический опыт в области музейной педагогики.

Исследования второй половины XX века актуализируют вопросы современного состояния и развития музея в обществе, поиска новых форм музейной деятельности с различными группами музейной аудитории, разработки методологических аспектов музейной педагогики как научной отрасли.

Среди первых крупных научно-исследовательских работ, которые открыли новое понимание роли музея в воспитании и образовании школьников следует выделить работу М. Харрисона «Обучение вне школы» (1954г.), в которой автор указывал на то, что посещение музейных выставок создает у школьников реальное представление о прошлом, будит воображение, способствует установлению стандартов поведения, развивает способность концентрироваться, изучать и наблюдать и т.д.

Поворотным явлением в развитии музейной педагогики было переосмысление учеными понятия «коммуникация» в контексте музееведческой науки. В 60-е гг. канадским ученым Д. Камероном (автором коммуникативной концепции музея) было введено понятие музейной коммуникации, что послужило основой для преодоления, сформировавшегося в 1930-1950-е гг. взгляда на музей как «придаток системы образования». Д. Камероном сформулирован ряд предложений по организации музейной деятельности для взаимодействия со зрителем, который находится в центре коммуникационной схемы [5].

Для формирования представлений о предмете музейной педагогики и ее понятийного аппарата существенное значение имела состоявшаяся на рубеже 70-80 гг. XX в. дискуссия, в которой приняли участие ведущие западногерманские музееведы А.Кунц, В. Клаузевиц и др. Основным итогом, которой стали расширительная трактовка музейной педагогики и осознание ее связи с исследовательской, экспозиционной, собирательской деятельностью музеев.

В нашей стране понятие «музейная педагогика» начало активно употребляться с начала 1970 годов и постепенно получало все большее распространение. А. М. Разгон в 1982 году на конференции в Иваново «Музей и школа» первым сказал о том, что создание такой научной дисциплины, как музейная педагогика, «находящейся на стыке целого комплекса наук, ныне представляется уже не какой-то отдаленной перспективой, а насущной практической задачей» [6,с.64]. Ее выделение в относительно самостоятельную научную дисциплину было продиктовано необходимостью теоретического осмысления образовательной деятельности музеев и повышения ее качественного уровня, в частности, на основе достижений смежных наук. Музейная педагогика призвана обеспечивать научный подход к интерпретации музейных собраний на основе использования законов педагогики и психологии.

Итак, данный этап развития музейной педагогики был ознаменован выделением музейной коммуникации как базового понятия и основы взаимодействия музея с посетителем. Музейная педагогика стала рассматриваться учеными как наука о воспитании и обучении через музейную коммуникацию. Кроме того, были сделаны попытки выделить принципы организации образовательного процесса в музее, его структуру, формы и методологическую основу.

На рубеже 1980-1990-х гг. музейная педагогика получила новый импульс для дальнейшего теоретического осмысления и развития благодаря сотрудничеству ученых-педагогов, музееведов и специалистов системы культуры и образования, что определило начало нового этапа в становлении музейной педагогики, который продолжается по сегодняшний день.

Для исследований 80-90-х годов характерно рассмотрение проблемы музейной педагогики в связи с теми глобальными изменениями, которые происходили в мировой культуре. Во-первых, это связано с общим процессом визуализации культуры, который проявился в значительном увеличении объема зрительной информации, и музейная педагогика пыталась ответить на вопрос, как должен измениться характер музейной коммуникации, визуальной в своей основе, в связи с этим. Во-вторых, на развитие музейной педагогики оказала влияние теория диалогизма М.М. Бахтина, согласно которой, на смену старому типу монологической культуры приходит новый – диалогический, который обуславливает необходимость культурно-исторического диалога, новых форм общения посетителя с культурными ценностями [7].

Музей как социокультурный феномен и как форма существования культуры с позиции музейной коммуникации рассмотрены в работах З.А. Бонами, М.С. Кагана, Д. Камерона, Д.А. Равкивича.

Исследования последнего времени существенно расширяют научное представление о воспитательных функциях музея, о его месте в системе воспроизводства культуры и социализации личности (Е.М. Акулич, О.В. Беззубова, Г.В. Вишина, Ю.В. Зиновьева, Ю.В.Иванова, С.И. Майсевич и др.).

Экспериментальная база педагогических инноваций в системе «музей-образование-личность» представлена работами Е.Г. Вансловой, М.Б. Гнедовского, Т.А. Калугиной, Н.А. Никишина, О.В. Платоновой, Г.П. Сергеевой, Б.А. Столярова, Л.В. Шиловой.

В числе других проблем музейная педагогика занимается изучением психолого-педагогических проблем восприятия музейной формы коммуникации, специальные разделы музейной педагогики исследуют формы и методы работы с музейной аудиторией, определяют наиболее предпочтительное месторасположение музеев, их возможности в учебно-воспитательном процессе на всех

уровнях образования, изучают проблемы музейной социологии. Таким образом, музейно-педагогические исследования носят междисциплинарный характер и обогащают и музееведение, и педагогику, и психологию.

В настоящее время перспективные направления исследований в сфере музейной педагогики сопряжены с изучением образовательной специфики музея, музейной аудитории, в частности той ее части, которая традиционно не рассматривалась как таковая (люди с ограниченными возможностями, дети из социально-неблагополучной среды, воспитанники детских домов и т.д.) и разработкой новых методик и программ музейной деятельности для различных категорий посетителей, акцентирующих внимание на коррекционной и реабилитационной деятельности музея; также важным направлением современных исследований является изучение вопроса об эффективности интерактивных форм музейной деятельности.

Значение музейной педагогики как научной дисциплины определяется тем, что она дает тот методологический инструментарий, который позволяет осмыслить все виды музейной деятельности в педагогическом аспекте и тем самым повысить уровень общения музея с аудиторией, его социальный статус.

Литература

1. Макеева И.А. Музей как фактор социализации детей-сирот: теоретико-прикладные аспекты// Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2011. – № 139. – С.113-120
2. Киреева Л.А. Социально-воспитательная деятельность музея в условиях малого города: дис. канд. пед. наук. – М., 2003.–181 с.
3. Мичеева Н.М. Становление и развитие профессиональной подготовки музейных педагогов в отечественной системе образования: Автореф. дис. канд. пед. наук. – Калининград, 2008. – 25 с.
4. Медведева Е.Б. Музейная педагогика России и Германии: Автореф. дис. канд. ист. наук. – СПб, 2000. – 23 с.
5. Гнедовский М.Б. Музей и образование: Материалы для обсуждения. М.: Наука, 1990. – 261 с.
6. Разгон А.М. Некоторые направления научных исследований в деятельности школьных музеев // Коммунистическое воспитание учащихся музейными средствами. Сб. науч. Трудов НИИ культуры. – М.: НИИ культуры, 1983. – 480 с.
7. Юхневич М.Ю. Я поведу тебя в музей: учеб. пособие по музейной педагогике. – М.: Институт культурологии, 2001. – 223 с.

Петрунина С.В.¹, Khabarova S.M.², Дворянинова Е.В.³, Хайрова Х.Ж.⁴, Кирюхина И.А.⁵
^{1, 2, 3, 4} Кандидат педагогических наук, доцент, ⁵ доцент Пензенский государственный университет, Россия

ОСОБЕННОСТИ АДАПТИВНОГО ПЛАВАНИЯ

Аннотация

В статье отражены основные особенности адаптивного плавания, цели и задачи

Ключевые слова: церебральный паралич, коррекция двигательных действий в водной среде, индивидуальная методика

Petrulina S.V.¹, Khabarova S.M.², Dvoryaninova E.V.³, Khayrova Kh. Zh.⁴, Kiryuhina I. A.⁵

^{1, 2, 3, 4} PhD assistant professor, ⁵ assistant of professor Penza State University, Russia

SOME SPECIFIC FEATURES OF ADAPTIVE SWIMMING

Abstract

The paper describes some specific features of adaptive swimming and its aims.

Keywords: cerebral palsy, the aquatic environment, motion correction, individual exercises, teaching methods

Water rehabilitation is primarily a teaching process for the transfer and assimilation of experience and professional relationships "disability - a person who has a health problem with a persistent disorder of body functions due to illness, injury or consequences of defects leading to impaired functioning and causing the need for its social protection . "

It is well known curative effect of water as natural factors . In various sciences presented interesting information about the relationship between man and the aquatic environment . At the same time, the use of multiple reservoirs to meet the diverse needs of the world's population carries the danger to life , which consists in sometimes neglect , dereliction of organizing human activity in the aquatic environment, the potential for drowning, hypothermia , exhaustion , " perekupaniya " and t . etc. All this characterizes the problem of developing the theory and practice of modern means and methods of aquatic rehabilitation urgent and vital .

Place of water system rehabilitation specialist knowledge determined by the activity in the use of patterns, properties and phenomena of human relationships and the aquatic environment, ensuring the transfer and assimilation of theoretical and practical knowledge and skills in the origin, formation and improvement of the individual, in order to develop social and motor activity of the child disabled.

June 28 - July 2, 1998 in Finland , a traditional VIII International Symposium " Biomechanics and medicine in swimming , " in which the program was originally introduced reports in sections " Adaptive physical activity " and " Water rehabilitation . " From this point on , these sections are included in all programs of prestigious international congresses, symposia and conferences on swimming along with such sections as " baby swimming " , " swimming master " , " water polo " , " synchronized swimming " , " aerobics " , " recreational swimming " , " swimming veterans ' and others.

Such recognition in the world of developing new directions-water rehabilitation as an important means of formation, development, rehabilitation and support for health and performance of the individual from birth to old age - shows the great importance of water for the rehabilitation of a healthy lifestyle population.

And fundamentally essential that the total immersion of a human or any part of his body in the water is virtually impossible to physical boundary between the fluid medium inside the body and outside of the body. In this case, the atomic and molecular level has direct contact - merge "external" and "internal" aqueous medium into an organic whole . Part of the aqueous medium which is "outside" , passes through the skin into the body , and some aquatic organism emerges . It is recalled that ambient air will always contain a certain percentage of moisture which , in turn , includes particles of dissolved air in the lungs and for the implementation of a normal person , including intensive external respiration constantly maintain appropriate humidity.

Water rehabilitation reflects the unity of human relationships and the aquatic environment within the body and outside. However, in some cases, for ease of use knowledge about these relationships in the practice of aquatic rehabilitation conditionally isolated outer and inner aqueous medium.

Hydro teacher, owns the means and methods of aquatic rehabilitation, including hydrotherapy, transfers takes experience, provides for the formation and education of the individual, capable of self-development, self-determination and self-help further its spiritual, motor and intellectual opportunities available in this age period.

Unfortunately, the unique experience of the individual water rehabilitation specialists remained single domain creative and until recently has been the subject of research and generalizations. Usually it was passed in the form of stories and memories.

The start of modern development in water rehabilitation was on May 1979 in Mexico at a meeting of the Medical Committee of the International Federation of swimmers where the world's first official international manual on teaching swimming infants was discussed and approved. Thus was approved by leading prophylaxis, rehabilitation and improvement of the developing person - swimming.

In development of this program, with the subsequent its active introduction Zakhary Pavlovich Firsov took part in the Soviet Union – the chairman of Federation of swimming of the USSR, the president of Medical committee of the International federation of fans of swimming, the major general of a health service, in the thirties – the teacher of chair of swimming of institute of physical culture of a name P.F. Lesgafta.

Z. P. Firsov published the book "Float Earlier, than Go" and its second edition processed and added in 1980 in 1978. The materials stated in the book generalizing experience of many children's polyclinics of Moscow and other cities of the USSR, are so far the only grants for parents who in an available form open their opportunities to training in swimming of the children.

The state support in the solution of this important problem was provided by the decision of USSR Sport committee made in August, 1979 on the organization in swimming pools of the country in which there are the children's bathtubs, constantly operating seminars for the parents having children of chest and preschool age. The purpose of seminars – to arm parents with knowledge and the practical abilities necessary for independent training in swimming of the children in the conditions of a house bathtub or on a beach.

It is represented very actual to come back to this question in modern Russian society, having secured with support of the State committee of the Russian Federation on physical culture, sports and tourism. It will allow numerous structure of coaches on swimming to provide training of the interested parents, and to scientific and creative specialists to carry out scientific and methodical development, including for disabled children.

Really, no experts in the field of physical culture and medical workers will suffice for a solution of the problem of elimination of swimming illiteracy of the population. Only by means of parents it is possible to provide elementary education of several million young swimmers, to make the qualified selection under the leadership of the qualified trainers and on this basis to build fundamental preparation of the Olympic reserve of Russia, and as a whole – to solve vital problems of safety when finding the person in the water environment, problems of early water rehabilitation and the prevention of development of disability.

So, under the certificate Z. P. Firsov if in the early sixties only certain experts were engaged in training in swimming of babies (in the USSR – I. B. Charkovsky, in Australia – spouses Claire and Tim Timmermans), in 1978, according to the generalized data of polyclinics of Moscow, among several thousand children who are regularly doing swimming, the diseased was 4,5 times less, than the same year among the children who aren't doing swimming. According to the deputy chief physician of children's polyclinic of the city of Kirovsk of the Leningrad region, the doctor as D. G. Gaytskhoki developed by it a method of treatment of motive frustration at children at perinatal defeat of the central nervous system with use of "scuba diving" at the diagnosis of a condition of the child right after the birth as "threatened on cerebral spastic infantile paralysis" allows to prevent development of it and other diseases of the central nervous system.

Years of experience teaching aquatic rehabilitation of more than 700 children with disabilities from birth to 18 years with a variety of diseases and severity of effects gained by teachers and students of the Department and the Department swim TiM adaptive physical education SPbGAFK them. PFLesgaft confirms the possibility of any age to ensure the formation and establishment of a new level of self-life of the child, including those with severe lesions.

Arising critical situations were identified, studied and classified, with the initial training of disabled children to swim the technique prevent hazardous and dangerous emergencies.

Hydorehabilitation realization, first of all in the light of implementation of the Federal law of the Russian Federation "About social protection of disabled people in the Russian Federation" (1999, article 12), will allow to create social services of passing of scientifically reasonable individual course of pedagogical water rehabilitation that considerably will expand the opportunities providing availability to disabled people of the environment of activity.

Long-term theoretical and pilot studies allowed to define a number of the basic rules without which it is difficult, and sometimes and it is impossible, carrying out a necessary course of water rehabilitation for the disabled child.

It is impossible, in particular, because parents cease to bring the child on occupations. The reasons can be different beginning from household, transport (far live), production and others, not depending on trainer's structure. The necessary minimum duration of a course was defined by the high-quality changes happening in a condition of development of the child. For example, the child started going, speaking, smiling, laughing for the first time in life, adequately to react to a surrounding situation, he improved attention or memory, concentration, physical activity increased or given to age norm, the vital skills of clothing, service of behind a dining table, in a bathroom, a toilet and many other things were formed.

After passing of a course qualitatively new, essential level of spiritual, physical and intellectual development of the personality was reached.

Hydorehabilitation as a component of social rehabilitation of the disabled person represents creative pedagogical process of relationship of the person and the water environment at which the knowledge revealed, recorded and kept in means of accumulation is applied by the hydroteacher or independently the disabled person for the purpose of development or self-development of spiritual, physical and mental abilities of the personality.

Bulgakova N. notes, that depending on tasks educational and training occupations can be referred to recreational, improving, standard or sports swimming conditionally.

Recreational swimming is directed on improvement of a physical and psycho-emotional condition of people on the basis of active recreation by the organization of entertainments and leisure with use of means of swimming and bathing. Independent occupations of irregular character (swimming and bathing in the days off, visit of water parks) which take place not more often than two times a week are usually used. During these occupations the engaged can improve elements of the skills necessary for development in the water environment. As Bulgakova N. considers, that improvement of functional indicators from swimming shouldn't be expected, but it promotes maintenance of a certain level of health and a hardening.

The main objectives of improving swimming are achievement and maintenance of a desirable condition of level of health, life improvement of quality, prevention of the diseases connected with age and harmful effects of environment. 3-4 times a week for 30-45 minutes are recommended to do improving swimming.

Rehabilitation swimming differs from improving swimming by the contingent of the engaged. The people having various deteriorations in a state of health, violations in functions of the musculoskeletal device do rehabilitation swimming.

In standard swimming of loading exceed those loadings which are applied in improving training, and they are used for achievement of higher level of swimming readiness. It is possible to carry to standard swimming and maintenance of sports longevity – swimming for veterans. This type of standard swimming characterizes the low level of training loadings defined taking into account age features engaged.

Adaptive swimming – training in swimming of persons with limited opportunities in a state of health, improvement of motive abilities and the swimming readiness, allowing to some extent to compensate the lost motive functions.

References

1. Petrunina S.V., Khabarova S.M., Kiryuhina I.A. Investigation of biomechanical factors of walking of disabled and healthy people //2nd International Scientific Conference "European Applied Sciences: modern approaches in scientific researches": Volume 2. Papers of 1st International Scientific Conference (Volume 1). February 18-19, 2013, Stuttgart, Germany. P. 120-121.
2. Petrunina S.V., Khabarova S.M., Kiryuhina The basic technology of psycho-social adaptation of disabled people through individual swimming exercises // Europäische Fachhochschule, European Applied Sciences, #2 – 2013., ORT Publishing. Stuttgart, Germany, P.99-100
3. Petrunina S.V., Khabarova S.M., Kiryuhina I.A. The basic technology of psychosocial adaptation of disabled people through individual swimming exercises: monograph / 1st edition. – Vienna: "East West" Association for Advances Studies and Higher Education GmbH, 2014.

В статье представлены методические приемы оздоровительных технологий для пожилых людей

Ключевые слова: пожилые люди, психосоциальная адаптация, двигательная коррекция, индивидуальные упражнения, методические приемы

Petrulina S.V.¹, Pashin A.A.², Dvoryaninova E.V.³, Khayrova Kh. Zh.⁴, Kiryuhina I. A.⁵
^{1,2,3} PhD assistant professor, ⁴assistant of professor Penza State University, Russia

PSYCHOSOCIAL ADAPTATION OF THE ELDERLY BY MEANS OF PHYSICAL REHABILITATION ACTIVITIES

Abstract

The article presents some techniques of health-improving technologies for elderly people

Keywords: the elderly, psychosocial adaptation, movement correction, individual exercises, instructional techniques

Исследование проводилось на базе Центра социального обслуживания населения Наровчатского района. В данном центре осуществляется медицинская, социальная, по возможности трудовая реабилитация и обеспечивается уход за гражданами пожилого возраста и инвалидами, частично или полностью утративших способность к самообслуживанию и нуждающихся по состоянию здоровья в полном уходе и наблюдении.

В Центр принимаются в основном граждане пожилого возраста на основании приказа по центру, который подписывается директором центра.

Существует 4 отделения:

1. численность пенсионеров – 89 человек.
2. численность пенсионеров – 75 человек.
3. численность пенсионеров - 63 человека.
4. численность пенсионеров - 73 человека.

В стационарном отделении проживают 14 человек, 5 женщин старше 55 лет и 9 мужчин старше 60 лет. Это инвалиды 1-й, 2-й, 3-й групп, инвалиды детства. Инвалиды 1-й группы - 2 человека, 2-й группы – 2 человека, 3-й группы – 1 человек, 3 инвалида детства.

В Центре работает клуб пожилых людей под названием «Милосердие».

Цель клуба - психосоциальная адаптация пенсионеров в новых условиях.

Задачами клуба являются:

1. Оказание помощи при психосоциальной адаптации вновь прибывшим пенсионерам.
2. Оказание правовой помощи пенсионерам, проживающим в стационаре.
3. Защита их прав на социальную и медицинскую помощь
4. Организация культурно - массовых мероприятий в стационаре.
5. Поддерживать связь с отделением дневного пребывания детей с целью патриотического и духовного воспитания молодежи.

6. Приобщение пенсионеров проживающих в стационаре, к посильному труду.

Известно, что людям престарелого возраста присущи не только физиологические и психические изменения (нарушение памяти, внимания, эмоциональной сферы, ориентировки), но и личностные — недоверчивость, подозрительность, нетерпимость, ранимость. Все это способствует нарушению адаптивных процессов.

Нарушению таких процессов способствует смена места жительства, привычного окружения. Поэтому очень важно помочь людям адаптироваться к новым для них условиям.

В начале исследования была проведена беседа с пожилыми людьми, во время которой обсуждались понятия: двигательная активность, потребность в двигательной активности, «мышечная радость». Цель беседы – настроить испытуемых на самооценку ощущений, связанных с двигательной активностью. Испытуемых попросили описать свои ощущения, связанные с двигательной активностью, а также объяснить, как они понимают и ощущают потребность в двигательной активности. Опрос показал, что все испытуемые в той или иной форме описали свои ощущения, которые, по их мнению, связаны с потребностью в двигательной активности. Наиболее общей характеристикой потребности в двигательной активности, по мнению испытуемых, является частота ее возникновения. На этом основании был разработан опросник. Наряду с вопросами о состоянии здоровья, физической формы, спортивной и физкультурной активности, он включал вопрос: «Как часто возникает потребность в двигательной активности (в любой форме: подвигаться, побегать, попрыгать и т.д.)?» В результате были выделены варианты ответов на этот вопрос: 1 – никогда не появляется; 2 – реже 1 раза в неделю; 3 – примерно 1 раз в неделю; 4 – 3 раза в неделю; 5 – 1 раз в сутки и чаще. В ходе обработки результатов испытуемых большинство (70%) отмечало ежедневное возникновение потребности в движении. Число выбравших с 4 по 1 ответы, прогрессивно уменьшалось. Второй и первый ответы выбрало в общей сложности 5,7% испытуемых, у которых отмечались выраженные дефекты в состоянии здоровья. Все остальные испытуемые выбрали ответы на 4 вопрос (24,3 %). На основании опроса испытуемых была составлена и апробирована программа психосоциальной адаптации пожилых людей средствами физкультурно-оздоровительных мероприятий на базе Центра.

В течение двух месяцев три раза в неделю проводились физкультурно-оздоровительные занятия с группой пожилых людей, которые были членами Клуба «Милосердие».

Общепризнанно, что двигательная активность с возрастом снижается. Но, находясь в центре пожилые люди должны быстро адаптироваться в данных условиях. Для этого им необходимо больше двигаться, участвовать в различных оздоровительных мероприятиях и конкурсах. Все это возможно через физкультурно-реабилитационные занятия, в которых принимают участие весь контингент и в процессе которых, и происходит общение.

В процессе занятий у лиц пожилого возраста, имеющих повышенные и пониженные значения артериального давления (АД), проводилось его измерение до, в середине и после окончания занятия. Показано, что у гипертоников во время проведения занятий АД снижается в среднем 178/95 мм рт. до 138/85 мм. рт. При этом частота сердечных сокращений (ЧСС) снижается с 72, 5 уд/мин до 63, 8 уд/мин. За 10 дней занятий у 90% испытуемых полностью нормализовалось АД как утром, так и днем. Многие испытуемые использовали утренний оздоровительный бег в сочетании с контрастным душем. Программа занятий включала в себя суставную, дыхательную гимнастику, элементы самомассажа.

Каждую неделю в Центре проводились оздоровительные мероприятия для пожилых людей, которые включали в себя прогулки, оздоровительный бег, часы танца в вечернее время, чаепитие и беседы.

Прежде чем проводить физкультурно-оздоровительные занятия по дозированной ходьбе была проведена беседа с испытуемыми

После третьего занятия у испытуемых дозированная оздоровительная ходьба не вызывала чувства тяжести, жжения в грудной клетке, боли и усталости в ногах. Первые 2-3 дня уходило на овладение навыками ритмичной ходьбы, согласованной с

равномерным дыханием. Примерный ритм ходьбы: 2-3 шага – вдох, 4-6 шагов – выдох. Темп ходьбы выбирался по самочувствию и по уровню двигательной активности. У некоторых он был медленным (60 шагов в минуту), у других – средним (70 шагов в минуту) и у самых подготовленных – быстрым (90 шагов в минуту). Прежде чем выбрать для себя оптимальный темп, испытуемым было предложено подсчитать количество шагов, пройденных за минуту в привычном темпе. Затем выбрать темп средний в интервале от 60 до 80 шагов в минуту. Важно было в начале добиться повышения нагрузки за счет увеличения расстояния, а не темпа. Первую неделю испытуемые преодолевали от 600-700 метров в оптимальном темпе, с отдыхом сидя в течение 3-5 минут на половине пути. Затем расстояние увеличивалось через 2-3 дня на 200-300 метров. Время для отдыха сократилось на 2-3 минуты. Через месяц регулярных занятий дозированной оздоровительной ходьбой темп ходьбы увеличился и не превышал 90 шагов в минуту, а расстояние постепенно доходило до 4000 метров в день.

После цикла физкультурно-реабилитационных занятий оздоровительной ходьбой испытуемые отмечали, что у них появилась уверенность в себе, появилось спокойствие, улучшился сон и аппетит.

Анализ социально-психологических исследований по данной проблематике показывает, что процесс адаптации пожилых людей к пенсионному возрасту проходит достаточно тяжело. Причинами этого являются изменение социального статуса пожилого человека, потеря контактов с окружающими ранее людьми, избыток свободного времени, а также сама травмирующая ситуация, связанная с выходом на пенсию.

Основным показателем адаптации к выходу на пенсию является принятие старения за нормальное явление, а выход на пенсию — за заслуженный отдых после многих лет работы. Мерой адаптации к пенсионному периоду является активность и умение заполнить свое свободное время. Активность должна быть соизмерима с возможностями человека: если она чрезмерна, это свидетельствует, скорее, о плохом приспособлении, отражая потребность человека показать, что он до сих пор еще молод. Важным фактором приспособления к старости является существование увлечений, хобби, наличие друзей вне профессионального круга. С уходом на пенсию и прекращением трудовой деятельности пожилые люди испытывают дефицит информации, общения, самореализации. Все это порождает ограничения жизнедеятельности пожилых людей, их вынужденную изоляцию и, как следствие, наступает ухудшение духовного и физического здоровья.

Литература

1. Психосоциальная адаптация пожилых людей средствами физкультурно-оздоровительных мероприятий: методические рекомендации / Петрунина С. В., Кирюхина И.А., Хабарова С.М. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2013. -44 с.
2. Петрунина С.В., Хабарова С.М., Кирюхина И.А. Особенности коррекции двигательных действий у людей с различной патологией в функциях опорно-двигательного аппарата// Международный Научно-исследовательский журнал = Reseach Journal of International Studies. 2013. № 5-3 (12). С.37-39
3. Петрунина С.В., Хабарова С.М., Кирюхина И.А., Рогов А.А. Определение силы-чувствительности нервных процессов у инвалидов // Международный Научно-исследовательский журнал = Reseach Journal of International Studies. 2013. №10 (17), С. 29-30

Романов В.А.

Доктор педагогических наук, профессор, Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого
ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ УСПЕШНОСТИ ОБУЧЕНИЯ БАКАЛАВРОВ В ВУЗЕ

Аннотация

Рассматриваются вопросы совершенствования процесса обучения студентов-бакалавров профессиональным дисциплинам на основе внедрения психолого-педагогических условий, способствующих развитию творческой активности студентов в усвоении знаний, формировании компетенций, умений и навыков, комплексном применении их в будущей профессиональной практической деятельности.

Ключевые слова: подготовка бакалавра, профессиональная подготовка, психолого-педагогические условия, учебный процесс, формирование компетенций.

Romanov V.A.

Doctor of Pedagogical Sciences, Professor, Tula State Pedagogical University them. L.N. Tolstoy
PSYCHOLOGICAL AND PEDAGOGICAL CONDITIONS OF SUCCESSFUL TRAINING BACHELORS IN HIGH SCHOOL

Abstract

The issues of improving the learning of students, bachelors professional disciplines through the introduction of psycho-pedagogical conditions conducive to the development of creative activity and independence of students in the assimilation of knowledge, formation competencies and skills, integrated use of them in their future professional practice.

Keywords: Bachelor preparation, training, psychological and pedagogical conditions, the learning process, the formation of skills.

На современном этапе модернизации отечественного образования все четче проявляется тенденция повышения требований к качеству образования, которое рассматривается в неразрывной связи с созданием условий для полной и гармоничной реализации всех возможностей и потребностей личности. Рассмотрение обучения бакалавров в современном вузе в виде процесса, проходящего в рамках педагогической системы, позволяет проводить его изучение (с опорой на принцип гуманизма, который определяет направленность на раскрытие человеческих способностей, обеспечение его прав на получение достойного образования) в виде целостного педагогического явления, включающего не только целевую, процессуальную, содержательную, логическую, материально-техническую, но и психолого-педагогическую стороны.

В центр внимания педагогов-практиков, при реализации личностных потребностей обучаемых ставится деятельность преподавателя, направленная на организацию процесса обучения и усвоение обучающимися студентами-бакалаврами содержания обучения на необходимом уровне.

Как показывает опыт передовых вузов, совершенствование процесса обучения бакалавров требует создания особого комплекса научно обоснованных методов (приемов), форм и средств, способствующих развитию творческой активности и самостоятельности студентов в усвоении знаний, формировании компетенций, умений и навыков, комплексном применении их в будущей профессиональной практической деятельности. В процессе обучения бакалавров на профильных кафедрах в системе современных вузов, можно добиться решения как минимум двух важных дидактических задач: формирования прочных профессиональных компетенций, знаний, умений и навыков, а также совершенствования творческих способностей по их грамотному применению в будущей профессиональной практической деятельности.

Для успешного решения поставленных задач по профессиональной подготовке бакалавров особое значение приобретают разработка и внедрение в учебный процесс вузов необходимых психолого-педагогических условий их совершенствования на основе интенсификации. Принимая во внимание опыт работы современных отечественных педагогов-исследователей в этом направлении, можно сказать, что "... под психолого-педагогическими условиями целесообразно понимать содержательную характеристику компонентов, конституирующих систему обучения" и, хотелось бы добавить, опираясь на наш вузовский опыт работы, "... создание такого процесса обучения, который был бы направлен на достижение определенных дидактических целей в рамках многоуровневой системы подготовки бакалавр-специалист-магистр".

В качестве основных психолого-педагогических условий, как вариант, можно выделить следующие:

- определение необходимого уровня профессиональной подготовки бакалавров по отдельным темам, являющимся обязательной базой для успешного освоения изучаемого курса и их интеграцию с общенаучными и специальными дисциплинами вуза, определяя при этом междисциплинарные связи на основе составления структурно-логических схем и сетевого планирования;
- личностно ориентированное построение содержания подготовки с учетом специфики обучения в вузе на основе выделения основополагающих социально-профессиональных факторов, определяющих профиль будущего выпускника;
- разработку и использование модели профессиональной подготовки и деятельности студентов на ведущих кафедрах вуза;
- установление научно обоснованных норм затрат времени на выполнение учебных заданий и выбор форм и методов обучения с учетом направления обучения, типа образовательного учреждения и условий профессиональной подготовки;
- интенсификация педагогического процесса на ведущих кафедрах вуза на основе комплексного использования систем интенсивного обучения;
- определение оптимального количества формирующих заданий и упражнений, направленных на формирование компетенций, приобретение специальных умений и навыков, отвечающих требованиям функций профессиональной деятельности и развитию познавательной активности студентов в системе многоуровневой подготовки и др.

Представить педагогическую систему совершенствования учебного процесса на выпускающих (ведущих) кафедрах вуза можно только через теоретическое обоснование психолого-педагогических условий, т.к. при определении содержания профессиональной подготовки в вузах, по нашему мнению, необходимо исходить из методологических основ, разработанных педагогической наукой для современной школы, понимания того, что формирование содержания высшего профессионального образования является сложным многоаспектным и многоуровневым процессом.

В связи с вышеизложенным, можно сказать, что грамотное внедрение в учебный процесс психолого-педагогических условий, обеспечит безвредную для здоровья студентов-бакалавров активизацию их учебно-познавательной деятельности, ведущую к успешности обучения и достижению требуемых целей в системе многоуровневой профессиональной подготовки.

Таким образом, можно сделать вывод: при обосновании психолого-педагогических условий подготовки студентов-бакалавров в вузах необходим научный подход, что, в конечном счете, подтвердит успешность обучения и позволит обеспечить их профессиональную подготовку для выполнения функций должностного предназначения с гарантированным качеством.

Литература

1. Зверева М.В. О понятии «дидактические условия» // Новые исследования в педагогических науках / Сост. И. К. Журавлев. – М.: Педагогика, 1987. – № 1 (49). – С. 39-42.
2. Коннова З.И. Развитие профессиональной иноязычной компетенции будущего специалиста при многоуровневом обучении в современном вузе: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора педагогических наук / Калужский государственный педагогический университет им. К. Э. Циолковского. Калуга, 2003. – с. 38.
3. Петровичев В.М. Дидактические условия развития конструктивно-логического мышления студентов / В.М. Петровичев // Известия ТулГУ «Гуманитарные науки» № 3-2. – Тула: Изд-во Тул. гос. ун-та, 2011. – С. 63-72.
4. Романов В. А. Теория и практика формирования готовности студента-бакалавра к реализации методологической позиции исследователя // Современные проблемы науки и образования – 2012. – № 1; URL: www.science-education.ru/101-5299 (дата обращения: 16.08.2014).
- Романов В.А. Научные подходы к организации здоровьесохраняющего обучения и воспитания специалиста физической культуры // Современные проблемы науки и образования – 2014. – № 3; URL: www.science-education.ru/117-13809 (дата обращения: 16.08.2014).
5. Романов В.А. Дидактические условия совершенствования специальной подготовки студентов инженерно-технического профиля на военных кафедрах гражданских вузов: диссертация на соискание ученой степени кандидата педагогических наук / Тульский государственный педагогический университет им. Л. Н. Толстого. Тула, 1999. – с. 214.
6. Романов В.А. Профессионально-педагогическая подготовка учителя начальных классов: дидактический аспект: Монография. Тула: Изд-во Тул. гос. пед. ун-та им. Л. Н. Толстого, 2011. – с. 188.

Семергей С.В.,¹ Блохин А.Л.²

¹ Кандидат технических наук, доцент, Южный федеральный университет, ² Кандидат педагогических наук, доцент, Южный федеральный университет

К ВОПРОСУ О ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрено – актуальность вопросов профессиональной компетентности преподавательского состава вузов в непрерывном совершенствовании системы гарантии качества образования при ориентации на стандарты и рекомендации Европейской ассоциации гарантии качества в высшем образовании (ENQA).

Ключевые слова: качество образования, профессиональная компетентность, компетентностный подход.

Semergey S.V.¹, Blokhin A.L.².

¹ Candidate of technical Sciences, associate Professor, southern Federal University, ² Candidate of pedagogical Sciences, associate Professor, southern Federal University

TO THE QUESTION OF PROFESSIONAL COMPETENCE OF TEACHERS IN HIGHER EDUCATION

Abstract

The article considers the relevance of issues of professional competence of academic staff in the continuous improvement of the system of quality assurance with focus on the standards and guidelines of the European Association for quality assurance in higher education

Keywords: the quality of education, professional competence, competence approach.

Вузы страны в настоящее время нацелены на опережающую подготовку специалистов и научно-педагогических кадров в соответствии с потребностями различных отраслей экономики.

Для реализации этой стратегической цели вузам предстоит решать сложные задачи: согласование и удовлетворения спроса и предложения на образовательные услуги и выпускников; систематическое обновление содержания образования и развитие вариативности образовательных программ в духе новаторства, созидательности и профессионализма в соответствии с требованиями рынка труда; расширение партнерских связей с образовательными, научными, производственными, государственными и общественными организациями и объединениями на региональном, национальном и международном уровнях; постоянное повышение качества предоставляемых образовательных услуг.

Вопрос повышения качества обучения студентов представляется одним из самых важных и непростых в процессе модернизации образования. Российская Федерация, подписавшая Болонское коммюнике, видит одним из направлений развития своей образовательной системы возможное сближение с образовательными системами Европы, в которых также озабочены непрерывным повышением качества образовательных услуг.

Для решения задач по гарантии качества образования европейские и уже многие российские вузы создают внутренние системы обеспечения качества образовательных услуг, ориентируясь при этом на стандарты и рекомендации Европейской ассоциации гарантии качества в высшем образовании (ENQA).

Стандарты и рекомендации ENQA разрабатывались на основе опыта оценки качества образования, сложившегося в странах Западной Европы, без учёта образовательной практики стран Восточной Европы и России, т.к. в состав ENQA на первом этапе последние представлены не были. Тем не менее, стандарты и рекомендации достойны детального изучения и ориентации на них.

Одним из стандартов ENQA является «Гарантия качества и компетентности преподавательского состава». Он признаёт преподавателя «главным ресурсом учебного» процесса и определяет прямую зависимость качества выпускников от качества преподавания. Действительно, от того, насколько компетентен в своей предметной сфере преподаватель, насколько современны его познания, насколько он умеет донести весь объём знаний и практики до студента, будет зависеть, каких успехов в достижении своих образовательных целей добьётся студент (при условии его заинтересованности и полного включения в процесс обучения).

В связи с этим становится актуальным весь комплекс вопросов, связанных с определением концептуальных подходов и системы взаимосвязанных критериев оценки уровня профессионального и педагогического мастерства профессорско-преподавательского состава высшей школы. Нормативно-правовая, методическая непроработанность многих аспектов рассматриваемой проблемы приводит к тому, что ряд экспертов относят к числу показателей оценки профессионализма преподавателей все, что каким-то образом связано с их научно-преподавательской, воспитательной, общественной деятельностью и оказывает влияние на повышение эффективности процесса обучения и его успешности.

На сегодняшний день известно несколько подходов, используемых в процедуре оценивания уровня профессионализма преподавателей вузов:

- формально-нормативный подход;
- система оценки «ЛИДЕР», предполагающая оценку коллегами;
- оценивания преподавателей студентами;
- компетентностный подход.

Признавая возможность существования и реализации всех подходов, особо стоит рассмотреть перспективы дальнейшего методического совершенствования и практического использования компетентностного подхода [3].

Вопрос о профессиональной компетентности преподавателя представляется наиболее актуальным.

В отечественной науке профессиональную компетентность рассматривают как определенное психическое состояние, позволяющее действовать самостоятельно и ответственно; как обладание человеком способностью и умением выполнять определенные трудовые функции; как наличие специального образования, широкой общей и специальной эрудиции, постоянное повышение своей научно-профессиональной подготовки; как потенциальную готовность решать задачи со знанием дела.

Профессиональную компетентность преподавателя можно определить как систему знаний, умений и способностей, составляющих основу его профессиональной деятельности как педагога и ученого.

Представляется, что, при должном учёте разнонаправленности предметных изысканий различных вузов, можно приблизиться к описанию основных компонентов в структуре профессиональной компетенции преподавателя вуза. Она может послужить основой для оценки и самооценки преподавателя, его работы, статуса, места в коллективе.

Одним из центральных является когнитивный компонент, или интеллектуально-педагогический [2]. Он обеспечивает возможность преодоления устоявшихся стереотипов педагогической деятельности и овладение новыми способами профессиональной самореализации. Компонент характеризуется следующими критериями: наличие актуальных интегрированных знаний, способность к их постоянному совершенствованию, творческая активность, гибкость и критичность мышления, способность к анализу профессиональной ситуации и рефлексии, знание и применение новых вузовских технологий обучения, максимально адаптируемых к своему опыту и специфике предмета; ориентация на связь теории и практики в интересах развития активной профессиональной позиции и действенного мышления у будущих специалистов; обеспечение обратной связи в обучении через различные виды контроля и самоконтроля.

По мнению В.Петрова, личностный компонент составляют такие качества как ответственность, исполнительность, самостоятельность в преподавательской деятельности и научной работе, инициативность, самокритичность, требовательность к себе, чувство нового, умение работать над собой [5]. Огромное значение имеют и личностные качества преподавателя, его психологический статус. Активный, выдержанный, тактичный и мудрый, с чувством юмора и оптимистично настроенный преподаватель, увлечённый своим предметом, не может не привлечь внимания и симпатий студента. Нередко именно личность преподавателя вызывает первичный интерес у студента, ведь деловые учебные контакты строятся быстрее и являются более производительными на основе взаимного уважения и конструктивного взаимодействия.

Отдельно хочется выделить информационно-коммуникативный компонент. Умения общаться и устанавливать контакты в различных ситуациях, выбирать адекватные способы взаимодействия в деловом и эмоциональном общении, сотрудничать в самых разных видах деятельности являются необходимыми и основными в преподавательской деятельности, т.к. вся она построена на взаимодействии субъектов обучения – преподавателя и студента. Компетентность в информационных технологиях позволяет преподавателю идти в ногу со временем в своей предметной области, совершенствовать методы преподавания, быть на одном уровне (а желательно и опережать) с современными студентами, «детьми компьютерной эры».

Оценка преподавателя по критериям этих компонентов может дать ответ о его профессиональной компетентности – базовой качественной характеристике преподавателя вуза.

Возвращаясь к стандартам и рекомендациям Европейской ассоциации гарантии качества в высшем образовании, нельзя не отметить ещё одной важной составляющей, влияющей, по мнению ENQA, на качество обучения - «Преподавательский состав должен иметь возможность совершенствования и развития педагогического мастерства и ценить свой профессионализм». Способность преподавателя вуза использовать имеющиеся условия для роста своего профессионального мастерства говорит об активной позиции самого преподавателя - профессионала.

Реальное внедрение новых эффективных форм, методов, дидактических средств, методических приемов обучения, воспитания и развития студентов в процессе подготовки специалистов высшей квалификации возможно лишь при условии повышения и развития всесторонней компетенции педагога высшей школы, осознающего меру своей социальной ответственности и значимости. Только в этом случае, в партнёрстве высококомпетентного преподавателя и активного студента, при наличии современной учебной материально-технической базы, стремлении вуза постоянно повышать качество обучения, возможны высокие личные образовательные результаты выпускника.

Подготовка высококлассных специалистов, востребованных на современном рынке труда возможна лишь при постоянном повышении качества обучения, в обеспечении которого профессиональная компетентность преподавателей является одной из главных составляющих.

Литература

1. Гринкруг Л.С. Человеческий потенциал вуза: потребности и возможности развития Издательство «Академия естествознания», 2012 год [Электронный ресурс] <http://www.rae.ru/monographs/177-5503>

2. Гуцу Е.Г. Когнитивный компонент в структуре профессиональной компетенции преподавателя высшей школы // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 1 [Электронный ресурс] URL: www.science-education.ru/107-8501
3. Компетентностный подход в МГИМО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://inno.mgimo.ru/>
4. Матушанский Г.У. Профессионально важные качества преподавателя высшей школы [Электронный ресурс] Г. У. Матушанский, Г. Рогов, Ю.В.
5. Петров, В. Критерии оценки качества подготовки кадров высшей квалификации/ В. Петров, В. Столбов, М. Гитман // Высшее образование в России. – 2008. – № 8. – С. 13–19.
6. Цвенгер // Психологическая наука и образование [Электронный ресурс] www.psyedu.ru.