

$$T = 2 \int_{-\infty}^{\infty} \frac{da}{\sqrt{1 - \frac{a^2}{c^2}}} = 2c \int_{-\infty}^{\infty} \frac{da}{\sqrt{c^2 - a^2}} = 2c \frac{\pi}{2} = \pi c$$

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

Учёный

научный журнал

UNTERSUCHUNGEN

UEBER DIE
 $\frac{\lambda}{2}$ -DIPOL
AUSBREITUNG

DER ELEKTRISCHEN KRAFT

VON

DR. H. HERTZ

PROFESSOR DER

Heinrich Hertz
Dipol

B

Ueber die

Induction in rotirenden Kugeln.

λ -Dipol

mit asymmetrischer
Spannung

INAUGURAL-DISSERTATION

ZUR

ERLANGUNG DER DOCTORWÜRDE

VON DER PHILOSOPHISCHEN FACULTÄT

DER

FRIEDRICH-WILHELMS-UNIVERSITÄT ZU BERLIN

GENEHMIGT

UND

ÖFFENTLICH ZU VERTHEIDIGEN

am 15. März 1880

VON

Heinrich Hertz

aus Hamburg.

$$\begin{aligned} X_x &= -2K \left\{ \frac{\partial^2 \Pi}{\partial x^2} + K(1+2\sigma) \frac{\partial P}{\partial x} \right\}, & X_y &= -2K \frac{\partial^2 \Pi}{\partial x \partial y}, \\ Y_x &= -2K \left\{ \frac{\partial^2 \Pi}{\partial y^2} + K(1+2\sigma) \frac{\partial P}{\partial y} \right\}, & X_z &= -2K \left\{ \frac{\partial^2 \Pi}{\partial x \partial z} + \sigma \frac{\partial P}{\partial z} \right\} = 2s \frac{\partial^2 P}{\partial x \partial z}, \\ Z_x &= -2K \left\{ \frac{\partial^2 \Pi}{\partial z^2} + 2K(1+2\sigma) \frac{\partial P}{\partial z} \right\}, & Y_z &= -2K \left\{ \frac{\partial^2 \Pi}{\partial y \partial z} + \sigma \frac{\partial P}{\partial z} \right\} = 2s \frac{\partial^2 P}{\partial y \partial z} \end{aligned}$$

OPPONENTEN:

Herr Dr. med. C. Günther.

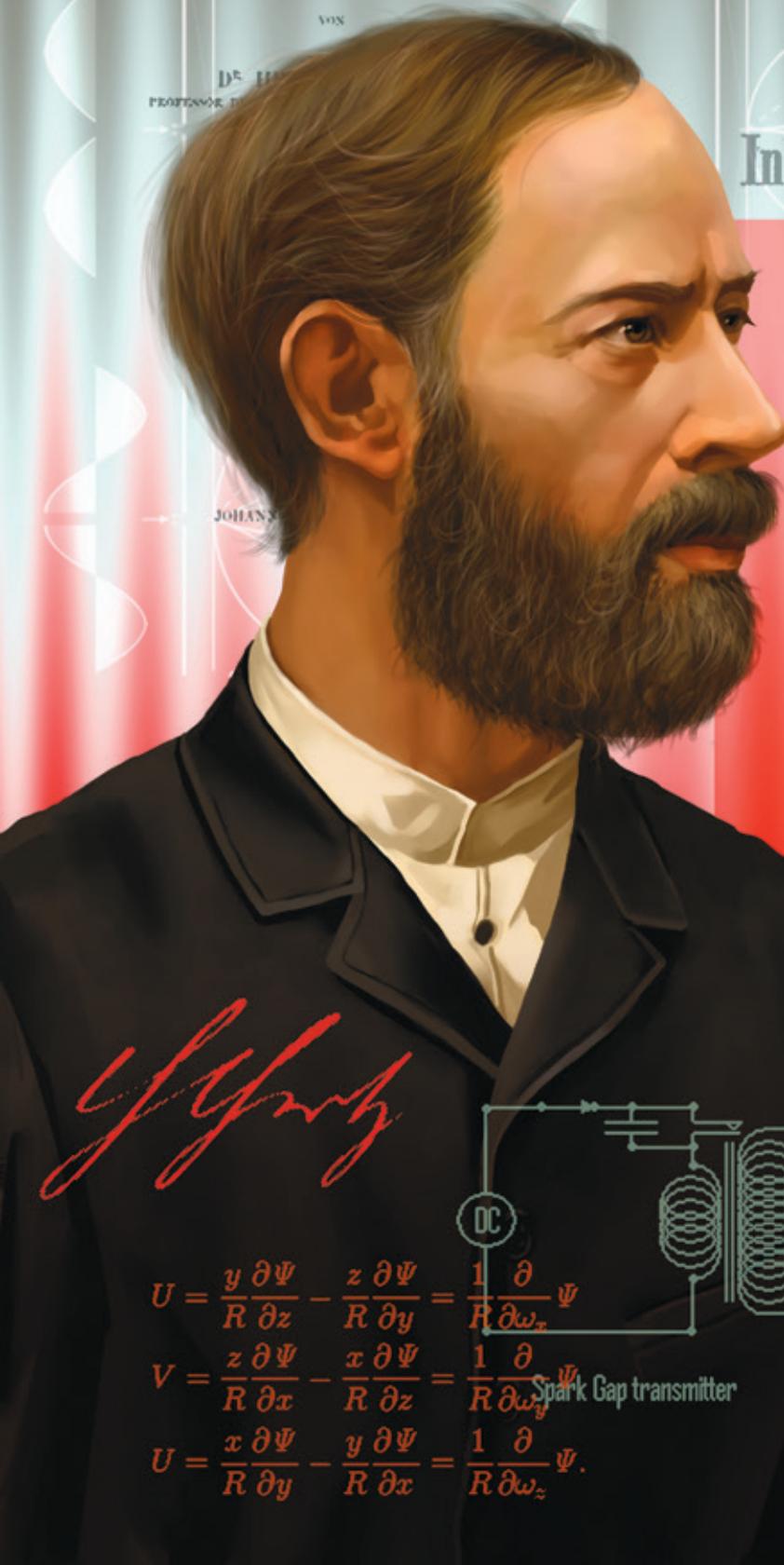
- Cand. phil. F. Schulze-Berge.
- Stud. jur. G. Hertz.

Recliver

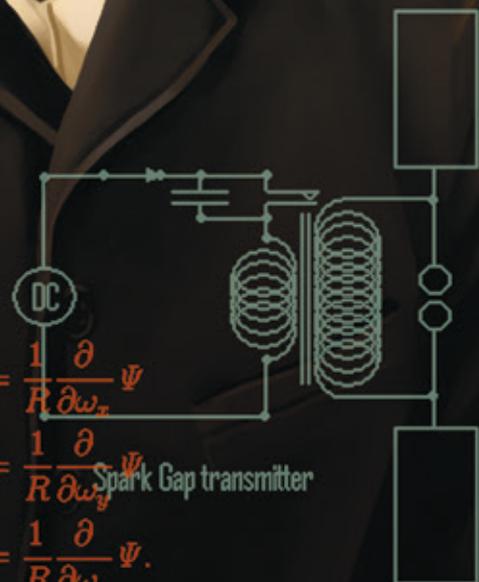
BERLIN

VON GUSTAV SCHUBERT
Lilienstr. 10

18
2015
Часть III



Handwritten signature of Heinrich Hertz



Spark Gap transmitter

$$\begin{aligned} U &= \frac{y}{R} \frac{\partial \Psi}{\partial z} - \frac{z}{R} \frac{\partial \Psi}{\partial y} = \frac{1}{R} \frac{\partial}{\partial \omega_x} \Psi \\ V &= \frac{z}{R} \frac{\partial \Psi}{\partial x} - \frac{x}{R} \frac{\partial \Psi}{\partial z} = \frac{1}{R} \frac{\partial}{\partial \omega_y} \Psi \\ U &= \frac{x}{R} \frac{\partial \Psi}{\partial y} - \frac{y}{R} \frac{\partial \Psi}{\partial x} = \frac{1}{R} \frac{\partial}{\partial \omega_z} \Psi. \end{aligned}$$

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 18 (98) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: [Ахметова Галия Дуфаровна], доктор филологических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 26.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич

На обложке изображен Генрих Рудольф Герц (1857–1894) — немецкий физик, один из основоположников электродинамики.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Бабиенко К. А., Фоменкова М. И.,
Расчёт инфляции в России: проблема соотношения официальных данных с располагаемыми доходами населения 239

Барбышева Г. И., Трофимчук Д. А.
Совершенствование механизма таможенного декларирования товаров в России..... 242

Батаев А. В.
Анализ использования облачных технологий в сфере e-learning 245

Богоявленская Е. Е.
Обоснование возможности применения инструментов бережливого производства для повышения эффективности использования трудовых ресурсов 248

Бычков А. А., Бычкова П. А.
Влияние денежно-кредитной политики государства на малый бизнес..... 250

Бычков А. А.
Исследование вопросов мотивов компаний для получения и реализации патентов на изобретения и полезные модели 253

Дуздибаева А. С.
Проблема независимости центральных банков 255

Емелина Т. А., Горнастаева Н. В.
Обучение персонала как основной метод повышения конкурентоспособности работников на внутрифирменных рынках труда: проблемы и пути их решения 258

Зорина В. В.
Банковская конкуренция в российской экономике..... 260

Ибрагимова У. И., Расторгуева Н. С., Собко М. В.
Социальное неравенство в России: современные тенденции 263

Кашаев Р. А.
Для чего нужно SLA в ИТ-аутсорсинге 269

Кашаев Р. А.
Рынок ИТ-аутсорсинга в России и перспективы его развития..... 273

Комиссарова А. О.
Кратко о деятельности управления жилищно-коммунального хозяйства (на примере МО ГО Усинск Республики Коми)..... 274

Мехедов С. В.
Эволюция научной мысли об экономике окружающей среды 277

Олимова Н. Х., Холматов М. З.
Инновационно-инвестиционная деятельность интегрированных корпоративных структур: мирохозяйственные аспекты и национальные приоритеты 279

Перцев С. М.
Риски и ожидаемые выгоды при создании в регионе опорной сети мультимодальных транспортно-логистических центров..... 280

Пирожников И. А.
Анализ корреляции между комиссионными доходами компаний брокеров-дилеров США и доходами, которыми располагают граждане США в рамках формирования и выбора конкурентной стратегии брокерской компании Казахстана 283

Серкина Н. А.
Совершенствование управления развитием персонала в коммерческом банке..... 286

Slavyanska V. K. Recommendations for managing the effects of personnel lay-offs in Bulgarian organizations... 289	
Сунакбаев Ш. К. Environmental problems in modern economy of Kazakhstan..... 291	
Тишина И. М. Источники венчурного капитала 293	
Хабидуллин Т. Р., Кирюшкина А. Н. Аспекты взаимосвязи профессионального выгорания и удовлетворённости работой у медико-санитарных работников 295	
Царева М. В. Проблемы управления денежными потоками в организациях 298	
Эргашев А. Х., Тургунов Ж. А. Предприятия реального сектора экономики в современных условиях 300	
Юмаев Е. А. Интенсификация вовлечения населения в процесс регулирующего воздействия на коррупцию и теневой сектор региона 302	

ПРОЧЕЕ

Музыкаева Ю. А. Меры социальной поддержки многодетным семьям в Ямало-Ненецком автономном округе..... 305	
Федоров В. А. Транспортное поведение индивидуумов — основной источник городских транспортных проблем..... 309	

СОЦИОЛОГИЯ

Рожкова Л. К. Факторы социализации: роль образования 316	
Рожкова Л. К. Теоретические основы процесса самореализации..... 318	
Ткаченко А. Н., Назаревская Н. А. Исследование семейных установок молодёжи Калининграда 319	
Яргин С. В. Алкоголь в России: 1970–2015 годы 323	

ПСИХОЛОГИЯ

Жегульская Ю. С. Социальное проблемно-игровое экспериментирование в работе с детьми старшего дошкольного возраста по социально-коммуникативному развитию..... 330	
Лаврова Е. Е. Личностные деформации участников боевых конфликтов 332	
Мамай Л. А. Особенности психологической оценки эффективности работы специалистов: обзор подхода, методов и методик 336	
Махина С. В. Применение средств психорегуляции в процессе подготовки легкоатлетов с поражением опорно-двигательного аппарата на этапе углубленной специализации 341	

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Расчёт инфляции в России: проблема соотношения официальных данных с располагаемыми доходами населения

Бабиенко Ксения Александровна, студент;

Фоменкова Марина Игоревна, студент

Научный руководитель: Мосейко Виктория Владимировна, кандидат экономических наук

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта

В данной статье рассматривается понятие инфляции, её виды, а также исторические факты, связанные с этим экономическим явлением. Авторы предприняли попытку анализа расчета инфляции в России в целях выявления особенностей, используемой методологии.

Ключевые слова: инфляция, обесценивание денег, уровень цен, индекс потребительских цен, потребительская корзина.

Одной из сложнейших проблем современной макроэкономической теории является инфляция. Исследованию ее причин и последствий посвящены многочисленные труды отечественных и зарубежных авторов [7, 8, 10].

В самом общем виде, инфляция — это процесс обесценивания денег, когда в разные периоды времени, на одну и ту же сумму денег, мы можем купить разное количество одного и того же товара. В словаре экономических терминов инфляция определяется как обесценивание денег, проявляющееся в росте цен на товары и услуги, не обусловленном повышением их качества [13, с. 134].

На практике это явление выражается в обесценивании доходов и сбережений населения. Например, доход человека составлял 20 тысяч рублей, он научился рационально расходовать эту сумму, в том числе накапливать некоторые сбережения. Однако с течением времени, обнаружилось, что при неизменном доходе, покупательские возможности данного человека сильно уменьшились. Иначе говоря, чтобы купить прежний набор товаров и услуг, данному человеку теперь нужно больше работать.

Реальное проявление инфляции мы наблюдали совсем недавно, когда потребительская стоимость доходов многих российских граждан значительно уменьшилась.

В макроэкономической теории выделяется несколько типов инфляции. Со стороны темпов роста цен, выделяют умеренную, ползучую, галопирующую и гиперинфляцию. **Умеренная инфляция** (повышение цен не более чем 10% в год) не представляет особой опасности для экономики. Эту инфляцию также могут называть **естественной**, потому что такой рост цен не препятствует экономике

в целом благополучно развиваться и даже является неким мотивирующим фактором для увеличения производства. **Ползучая инфляция** (повышение цен от 10 до 20% в год) требует пересмотра финансовой политики государства. **Галопирующая инфляция** (повышение цен составляет от 20% до 200% в год) может наблюдаться в экономической системе довольно длительное время. Состояние экономики в условиях такой инфляции носит депрессивный характер, отсутствуют стимулы для развития предпринимательства, поскольку получаемую прибыль «съедает» инфляция. **Гиперинфляция** (повышение цен более чем на 200%) требует принятия мер не только экономического, но и политического характера, потому что столь высокие темпы инфляции означают вероятный экономический распад страны. Это состояние даже нельзя назвать депрессией, потому что это полнейший крах всей финансовой системы страны.

Абсолютный мировой рекорд и уровня инфляции принадлежит Венгрии, и относится к 1946 году. На пике инфляции ее уровень составлял 195% в день, тогда как цены удваивались каждые 15,6 часов. Однако Венгрия — небольшая страна, а вот Германия в 1923 году входила в число наиболее крупных и развитых стран мира. Поэтому невероятная инфляция, которую она пережила осенью 1923 года, справедливо считается наиболее впечатляющей в мировой истории. В декабре 1922 года килограмм хлеба стоил около 130 марок, а годом позже — свыше 300 миллиардов. Это значит, что на протяжении полугода цены удваивались в среднем каждые три дня. Особенно высоким уровень инфляции был в октябре

1923 года. Цены росли такими темпами, что, когда человек приступал к ужину в ресторане, стоимость блюда была одной, а когда заканчивал — уже другой. Весь мир обошли фотографии немцев, которые топят деньгами печки и оклеивают ими стены. В обращении ходили купюры достоинством в 200 миллиардов марок [10, с. 11–13].

Для того чтобы оценить уровень разрушительной силы инфляции ее необходимо измерить количественно. Чтобы рассчитать инфляцию используется несколько разных способов.

В РФ для расчета инфляции, за основу берут минимальный набор товаров и услуг, который нужен человеку, чтобы прожить месяц. На эти товары отслеживают цены, вычисляют разницу повышения или уменьшения цен, потом находят среднее значение. Это и есть уровень инфляции — усредненное увеличение цен на товары, входящих в минимальный набор. Минимальный набор на экономическом языке называется «потребительская корзина».

С 1 января 2013 года учредили новую потребительскую корзину [1], которая будет действовать до 2018 года. В первую очередь в ней присутствуют продукты питания, составляющие почти 50% ее стоимости (для сравнения, в странах Западной Европы, эта цифра не превышает 20%). Во вторую группу включены непродовольственные товары — одежда, бытовые товары, лекарства и т.п. И в третьей группе минимального набора находятся услуги: жилищные услуги, различного рода мероприятия, транспортные расходы и т.д. Обновлённую потребительскую корзину приблизили к здоровому питанию, теперь в ней содержится больше пищевой и биологической ценности. Не берётся в расчёт овощи и фрукты, так как изменение цен на эти продукты имеют сезонный характер и в течение всего года цены могут, как повышаться, так и понижаться. Из группы товаров непродовольственного характера в расчет не включается изменение цен на топливо (включая бензин), так как динамика цен на отдельные виды топлива, кроме сезонного фактора, может подвергаться воздействию властей. Из группы платных услуг населению исключаются те виды, формирование цен на которые осуществляется, как правило, на федеральном или региональном уровне по решению соответствующих органов власти (отдельные услуги пассажирского транспорта, услуги связи, практически все виды жилищно-коммунальных услуг, отдельные виды услуг правового характера и банков) [3].

Рассчитав стоимость потребительской корзины за определённый промежуток времени, мы можем судить о сложившемся Индексе Потребительских Цен (ИПЦ). Это основной показатель, который используется для оценки уровня инфляции в стране. Отслеживают и рассчитывают ИПЦ специалисты Росстата.

Однако в реальной жизни происходит так, что официальные данные по уровню инфляции не всегда совпадают с реальным повышением цен. Разберемся в этом на при-

мере ситуации, которая сложилась в России на данный момент.

Официальный прогноз главы Минэкономразвития Алексея Улюкаева от 31.01.2015 утверждает, что инфляция в России в 2015 году составит 12% [11]. Но вы сами успели заметить, что ваши личные расходы выросли не на 12% и даже не на 25%, а намного больше. И здесь недовольства людей вполне объяснимы, так как цены на некоторые виды товаров в магазинах существенно выросли, а официальный уровень инфляции составляет при этом чуть больше 10%. Интересно, намеренно ли правительство даёт нам неверные данные или люди сами не понимают суть расчётов.

К примеру, в январе 2014 прогноз от Минэкономразвития по инфляции был менее 5%, а затем этот процент постепенно увеличивался. Июнь — 5,8–6,1%, август — 7–7,5%, ноябрь — 8%, декабрь — 9%. Фактическая же инфляция в 2014 году составила по данным Росстата 11,4%, то есть первоначальный прогноз был меньше более чем даже в 2 раза [4].

Интересно мнение Вадима Жартуна, который полагает, что Минэкономразвития вводит граждан в заблуждение, но такая политика проводится для того, чтобы не провоцировать людей на действия, которые могут усугубить экономическую ситуацию. Если население начнет в ожидании высокой инфляции паниковать и сметать все с полок магазинов, то цены действительно вырастут [9].

Примером тому может послужить так называемый «Черный вторник». 16 декабря 2014 года — обвальное падение рубля по отношению к доллару США и евро. В начале дня Центральный банк Российской Федерации повысил процентную ставку сразу на 6,5 пунктов — до 17% годовых. Такие действия были предприняты из-за возрастающих девальвационных и инфляционных рисков. После этого на бирже в Москве курс доллара резко вырос, в течение дня он достигал 80 рублей, а курс евро даже превысил отметку в 100 рублей. Люди в ближайшие дни начали вкладывать свои деньги абсолютно во всё, что даже раньше им не требовалось. С полок магазинов сметали бытовую технику, электронику, продукты, как будто им предоставлялась последняя возможность для этого. Из-за страха потерять свои накопленные финансы люди сами помогли создать экономический хаос.

Поскольку рост цен не сопровождается повышением зарплат, то, вероятно, настоящая инфляция в этом году будет в два раза больше ожидаемой.

Следующий интересный момент заключается в методике расчета инфляции. Мы уже говорили про продуктовую корзину, и довольно не все предоставляемые там услуги и товары подходят для каждого из нас. К примеру, вегетарианцам можно смело вычеркнуть из своего личного набора продуктов мясо любого вида, отсюда следует, что его личная инфляция будет не такой, о которой нам говорят.

Отдельный интерес в связи с этим вызывает вопрос об индексации социальных выплат гражданам, например,

пенсионерам. Индексация пенсий проводится в соответствии с официальными показателями инфляции, но часто не совпадает с реальным положением дел, на это обстоятельство обращают внимание многие эксперты, например, В. В. Мосейко [12].

Разница между реальными и официальными цифрами образуется в том числе и потому, что многие товары и услуги не включаются в расчет индекса потребительских цен, о чём уже говорилось выше. Например, помидоры, подорожавшие за последнее время в два раза, исключены из расчёта, что, несомненно, формирует более низкий показатель инфляции.

Также важным моментом является то, в каких регионах России проводятся замеры. Например, за этот же 2014 год цены на сырое молоко в Республике Марий Эл увеличились почти на 33%, в Ульяновской области — почти на 31%, в Чувашии — на 30%. Пастеризованное молоко серьезнее всего подорожало в Республике Алтай почти на 17%. А в целом по стране — всего на 15,1% [6]. Получается, что в каких-то областях страны молоко должно было даже уменьшиться в цене, чтобы компенсировать рост в представленных регионах.

Значительную роль играет и то, какие наименования товаров берутся в расчёт и в каких торговых точках это осуществляется, что указывается в «Методологических положениях по наблюдению за потребительскими ценами на товары и услуги и расчету индексов потребительских цен» [5]:

«Фирменные магазины, супермаркеты, магазины-салона, в которых цены на реализуемые товары и услуги не-

сколько выше среднего уровня, включаются в выборочную совокупность в количестве, пропорциональном объемам продаж организаций торговли и услуг данного уровня в общем объеме продаж. Подобные объекты включаются в наблюдение при условии, что они имеют высокий товарооборот и в них реализуются товары, по потребительским свойствам и уровню цен рассчитанные на массового потребителя» [2].

Также в соответствии с указанными положениями не рекомендуется при обследовании «регистрировать цены в магазинах-салонах (бутиках), торгующих эксклюзивными моделями одежды или ультрамодной обувью» [2], поскольку высокие цены и частое обновление ассортимента «значительно затрудняет процесс отслеживания цен по сопоставимому кругу реализуемых товаров» [2]. Представляется, что это вполне оправданно, так как, если вы формируете свою потребительскую корзину в дорогих магазинах, то ваша личная инфляция, конечно, будет выше.

Итак, инфляция, являясь неизменным спутником экономического развития в современных странах, требует взвешенного учета и оценки. Анализ используемой методологии для расчета инфляции выявил ряд особенностей:

- расчет инфляции ориентирован на неизменный и ограниченный набор товаров;
- прогнозные данные редко совпадают с реальными показателями темпов инфляции;
- официальные показатели инфляции не совпадают с реальными показателями инфляции отдельных социальных групп и граждан.

Литература:

1. О потребительской корзине в целом по Российской Федерации [электронный ресурс] — URL: <http://docs.cntd.ru/document/901973923> — Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. N 227-ФЗ \ \ Техэксперт — проф. справочные системы (дата обращения — 17.04.2015)
2. Методологические положения по наблюдению за потребительскими ценами на товары и услуги и расчету индексов потребительских цен // Утверждены постановлением Росстата от «30» декабря 2005 г. № 110, Москва 2005 г., с. 10, 11
3. Методологические рекомендации по расчёту базового индекса потребительских цен (базовой инфляции) // Утверждены постановлением Госкомстата России от 17 января 2003 г. N 6, [электронный ресурс] — URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B99_10/IssWWW.exe/Stg/d040/6-1-2.htm (дата обращения — 17.04.2015).
4. Об индексе потребительских цен в декабре 2014 года., // экономические исследования, [электронный ресурс] — URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/1.htm (дата обращения 16.04.2015)
5. Индексы потребительских цен и средние цены на товары и услуги [электронный ресурс] — URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/ipc_met.htm (дата обращения — 16.04.2015)
6. Средние потребительские цены на отдельные виды товаров и услуг. [электронный ресурс] — URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi?pl=1921001> (дата обращения — 15.04.2014)
7. Грязнова, А., Думная Н. Макроэкономика. Теория и российская практика. // Учебник // Под ред. А. Г. Грязновой, Н. Н. Думной. — М.: КНОРУС. — 2004. — 608 с.
8. Дорнбуш, Р., Фишер С. Макроэкономика. // пер. с англ. — М.: Изд-во МГУ, ИНФРА-М, 1997. — 784 с.
9. Жартун, В. Инфляция в России в 2015 году. // публичная статья [электронный ресурс] — URL: <http://www.gosbalt.ru/blogs/2015/02/02/1363831.html> (дата обращения — 14.04.2015)
10. Кизилов, В., Сапов Г. Инфляция и её последствия. // под ред. Е. Михайловской. — М.: ООО «Центр «Панорама», 2006. — 146 с.

11. Минэкономразвития повысило прогноз по инфляции в 2015 году до 12% с 7,5%. // [электронный ресурс]: новости экономики от Интерфакс — международной информационной группы. — 31 января 2015. — URL: <http://www.interfax.ru/business/421287> (дата обращения 15.04.2015).
12. Мосейко, В. В. Пенсионный социальный контракт как инструмент преодоления социально-экономических противоречий: Дис. канд. экон. наук. — Томск, 2011. — 170 с.
13. Райзберг, Б. А., Лозовский Л. Ш. Словарь современных экономических терминов. // 4-е изд. — М.: Айрис-пресс, 2008. — 494 с.

Совершенствование механизма таможенного декларирования товаров в России

Барбышева Галина Ивановна, кандидат экономических наук, доцент;
Трофимчук Дмитрий Александрович, студент
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье описаны особенности форм декларирования, цели декларирования, приведены статистические данные в разрезе различных аспектов декларирования по региону действия Курской таможни. Рассмотрена практика осуществления таможенного декларирования в ОАО «Корневский завод низковольтной аппаратуры».

Ключевые слова: декларирование, электронное декларирование, Евразийский экономический союз, функции декларирования.

Товары подлежат таможенному декларированию при помещении под таможенную процедуру либо в иных случаях, установленных Таможенным кодексом Таможенного союза. Таможенное декларирование товаров производится декларантом либо таможенным представителем, действующим от имени и по поручению декларанта. Таможенное декларирование производится в письменной и (или) электронной формах с использованием таможенной декларации [1, ст. 179].

В настоящее время электронная форма предоставления сведений получила более широкое развитие, так как решает основные задачи: высокая скорость таможенного оформления, переход на безбумажное оформление, возможность проведения документального контроля до фактического поступления товаров в таможенный орган назначения, возможность интегрирования с информационными системами иностранных государств [2].

Электронная форма таможенного декларирования в ЕАЭС выражается в подаче электронной таможенной декларации на товары (ЭДТ). ЭДТ подается декларантом по общим правилам таможенного декларирования товаров ЕАЭС (с приложением форм электронных документов) и подписывается электронной цифровой подписью (ЭЦП) декларанта [3].

Проверка таможенным органом ЭДТ включает в себя форматно-логический контроль, регистрацию таможенной декларации, проверку документов, подтверждающих сведения, заявленные в ЭДТ (документальный контроль) а так же, при необходимости, полный фактический контроль товаров (таможенный досмотр) [4].

Таможенное декларирование необходимо для накопления информации о международном движении товаров

и обработки этой информации в рамках таможенной статистики; для подтверждения законности действий декларанта с перемещаемыми через границу РФ и ЕАЭС товарами и транспортными средствами; для целей таможенного контроля, а именно проверки соответствия заявляемых о товаре сведений фактическим данным.

Таможенная декларация заполняется на товары, подлежащие декларированию в соответствии с законодательством ЕАЭС, физическими и юридическими лицами при помещении товаров под любую таможенную процедуру, за исключением таможенного транзита.

В 2014 году было зарегистрировано 42434 деклараций на товары по региону действия Курской таможни. На вывоз зарегистрировано 10259 декларации, на ввоз — 32175. По сравнению с 2013 годом наблюдается снижение количества ДТ на 21,6%, при этом количество ДТ на вывоз увеличилось на 2,9%, на ввоз снизилось на 27,1% (см. таблица 1).

В течение года объем поданных деклараций колеблется существенно по месяцам. В настоящее время пик количества оформленных деклараций приходится на весенние месяцы (см. рис. 1)

В 2014 году наибольшее количество деклараций было оформлено на Орловском таможенном посту — 19323 ДТ. На Крупецком т/п — 6924 ДТ, на Курском т/п (ЦЭД) — 5139 ДТ, на Курском т/п — 4575 ДТ, на Железнодорожном т/п — 4327 ДТ, на Мирном т/п — 2140 ДТ, на т/п МАПП Суджа — 6 ДТ [5].

Данные, которые систематизируются из таможенных деклараций, поступаая для целей статистики внешней торговли, используются для составления торгового баланса

Таблица 1. Декларации на товары, оформленные по всем таможенным процедурам в регионе деятельности Курской таможни

Таможенная процедура	Количество ДТ (шт.)		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Экспорт	3305	9832	10103
Выпуск для внутреннего потребления	22111	43879	31997
Временный ввоз/вывоз	25	25	29
Реимпорт	31	23	24
Переработка	60	61	36
Резкспорт	12	33	58
Таможенный склад	10	7	2

страны и отражаются в системе национальных счетов стран-участниц ЕАЭС.

Говоря о фискальной функции при таможенном декларировании можно с точностью утверждать, что таможенные платежи наряду с налогами являются основными источниками формирования государственных доходов.

Рассматривая таможенное декларирование в контексте правоохранительной деятельности можно сказать, что основными задачами являются борьба с контрабандой и административными правонарушениями, пресечение незаконного оборота через таможенную границу наркотических средств, оружия, содействие в борьбе с международным терроризмом.

Объём Центральной базы данных ФТС России измеряется сотнями терабайтов и миллионами электронных документов в год.

В целях совершенствования порядка сбора, обработки, передачи электронных копий ТД был издан Приказ ФТС России от 23.12.2008 N 1648 (ред. от 09.06.2012) «О порядке сбора, обработки, передачи электронных копий де-

клараций на товары и формирования баз данных всех уровней в рамках Единой автоматизированной информационной системы таможенных органов».

Самая первая электронная декларация по разработанной технологии ЭД-1 (прямое подключение к ведомственной сети по выделенному каналу связи) подана 25 ноября 2002 года. И к 2008 году доля подаваемых деклараций в электронной форме составляла не более 9% от всего объема.

Новая более удобная и эффективная технология ЭД-2 стала применяться с 2008 г., что резко повысило долю электронных деклараций в общем декларационном массиве [6].

Начиная с 1 января 2014 года в России товары в полном объёме декларируются и заявляются в электронной форме. Что касается оборота бумажных версий ДТ, то теперь их использование происходит лишь совершенно в исключительных моментах [7].

Рассмотрим практику осуществления таможенного декларирования в ОАО «Корневский завод низко-

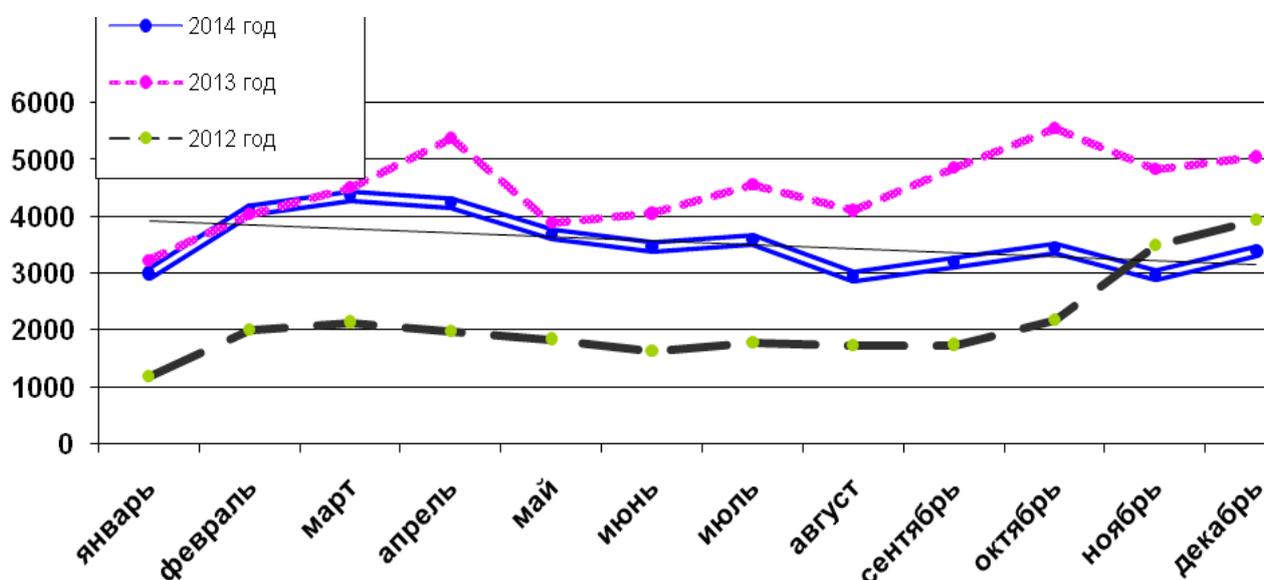


Рис. 1. Динамика оформления ДТ в регионе Курской таможни в 2012–2014 годах (по месяцам)

вольтной аппаратуры». В настоящее время завод известен в России и в странах СНГ как производитель широкого спектра коммутационного и распределительного оборудования. Сорок стран мира — такова география поставок за годы существования предприятия. Так 27% от общего объема отгружаемой продукции составляет экспорт. Примерно на экспорт бывает от 3 до 6 поставок в месяц.

ОАО «НВА» использует систему электронного декларирования с подключением к ЦИТТУ ФТС РФ через сеть Интернет (ЭД2). Основное программное средство и рабочий инструмент специалиста по таможенному оформлению на заводе — это «ВЭД-Декларант». Программа осуществляет процедуру передачи электронных документов непосредственно в ЦИТТУ ФТС России. Предприятие самостоятельно комплектует свою информационную систему аппаратными, системными, сетевыми и телекоммуникационными средствами.

Сотрудники ОАО «НВА» работают в едином информационном пространстве электронного декларирования, процесс приема заказа с определением точных сроков изготовления и стоимости занимает несколько минут. Процедура Электронного декларирования на ОАО «НВА» с использованием сетей Интернет состоит из нескольких этапов:

Сначала готовится стандартный пакет документов — декларация на товары, Опись. Все документы, упомянутые в Описи, желательно иметь в электронном форматизованном виде.

Затем через Интернет в таможенную службу отправляется пакет документов, необходимых для начала таможенного оформления. Таможня принимает документы к оформлению и присваивает ДТ регистрационный номер или присылает протокол ошибок Форматно-Логического Контроля (ФЛК).

После начала таможенного оформления от таможни может прийти запрос на дополнительные документы, упомянутые в описи. В ответ необходимо будет подготовить и отправить электронный документ.

В случае необходимости проведения досмотра, таможня присылает Уведомление о досмотре, получение которого надо будет подтвердить. После проведения досмотра декларанту высылается акт досмотра.

После выпуска груза от таможни приходит уведомление о выпуске товара, либо уведомление о переходе на бумагу (в случае если выпуск не был разрешен по каким-то причинам).

Литература:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17) (редакция от 10.10.2014).
2. Коварда, В. В. Основы документооборота в таможенных органах / В. В. Коварда, М. А. Чаплыгина. — СПб.: Интермедия, 2015. — 282 с.
3. Об электронной подписи: Федеральный закон от 06.04.2011 г. № 63-ФЗ (ред. от 28.06.2014 г.)

ОАО «НВА» сейчас подает декларации от своего имени без сотрудничества с таможенными представителями. В связи с выходом на более современный уровень оформления документов ОАО «НВА» столкнулось некоторыми трудностями в области автоматизированной системы обработки информации:

— не обеспечена бесперебойная деятельность с внутренней компьютерной сетью, обслуживающей данный объем работы;

— возможны сбои в работе программного обеспечения;

— недостаточно хорошо выработана система хранения, использования и предоставления информации в централизованном и децентрализованном управлении;

— возможно ограничение доступа к сети интернет в связи с техническими неполадками.

Специалисты завода, занимающиеся вопросами таможенного оформления, высказали свои предложения по совершенствованию системы электронного декларирования и программных средств, используемых на предприятии:

— изменить интерфейс информационного окна «Альта-ГТД (PRO)»

— возможностью отозвать ЭДТ декларантом до ее регистрации (если ЭДТ уже отправлена в таможенный орган);

— предусмотреть возможность автоматической проверки программным средством на идентичность ЭДТ, отправляемых в систему таможенных органов (ситуация когда декларант ошибочно отправляет дважды одну ЭДТ);

— уменьшить количество подтверждений, производимых декларантом при подписи документов и сообщений. Добавить возможность «пакетного» подтверждения электронной подписью;

— снизить количество документов, предоставление которых необходимо на бумажных носителях за счет увеличения количества электронных документов и степеней их защиты;

— разработать систему по своевременному уведомлению разработчиков ПО декларантов о предстоящей смене Альбома форматов ДТ в таможенных органах.

Таким образом, основная тенденция развития таможенного декларирования — это переход на электронное декларирование на основе интернет-технологий, что позволяет повысить скорость проведения операций таможенного оформления, сделать процедуру оформления более удобной и прозрачной для участников внешне-экономической деятельности.

4. Минакова, И. В. Введение в специальность (для студентов специальности 036401 Таможенное дело)/И. В. Минакова, М. Е. Тихомиров, В. В. Коварда. — СПб.: Интермедия, 2014. — 76 с.
5. Основные итоги деятельности Курской таможни за 2014 год. — Курск, Федеральная таможенная служба РФ. Центральное таможенное управление. Курская таможня, 2015. — 26 с.
6. О внедрении информационной технологии представления таможенным органам сведений в электронной форме для целей таможенного оформления товаров, в том числе с использованием международной ассоциации сетей «Интернет»: Приказ ФТС РФ от 24.01.2008 № 52.
7. О перечне товаров, таможенных процедурах, а также случаях, при которых таможенное декларирование товаров может осуществляться в письменной форме: Постановление Правительства РФ от 13.12.2013 № 1154.

Анализ использования облачных технологий в сфере e-learning

Батаев Алексей Владимирович, кандидат технических наук, доцент;
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

В последние годы в сфере образования появилась новое направление, которое получило название электронное обучение (e-learning). На сегодняшний день наиболее часто применяемыми являются два подхода предоставления электронного образования, с одной стороны модель VLE (виртуальная учебная среда), когда система дистанционного образования полноценно разворачивается в учебном заведении и полностью поддерживается отделом информатизации этого заведения. Вторая модель — это управляемая учащимися персональная учебная среда, созданная из множества сайтов Web 2.0. В последнее время начинает набирать обороты третья модель, предоставления электронного обучения, в виде облачных технологий, когда все доступные образовательные сервисы находятся у внешнего поставщика услуг.

Облачные вычисления (англ. cloud computing) — технология распределенной обработки данных, в которой компьютерные ресурсы и мощности предоставляются пользователю как интернет-сервис.

На сегодняшний день различают три основных метода предоставления облачных сервисов: [1], [2], [3], [4]

— Infrastructure as a Service (инфраструктура как сервис, IaaS) — пользователю предоставляется «пустой» виртуальный сервер с уникальным IP-адресом или совокупностью интернет адресов и часть системы хранилища информации.

— Software as a Service (программное обеспечение как сервис) — концепция SaaS обеспечивает пользователю возможность пользоваться программным приложением как услугой удаленно через Интернет.

— Platform as a Service (платформа как сервис, PaaS) — в данном сервисе пользователю предоставляется в распоряжение виртуальная платформа, состоящая из одного или нескольких виртуальных серверов с установленными заранее операционными системами и специализированными приложениями.

По своему типу различают четыре вида облаков:

— частное (приватное) облако — это безопасная ИТ-инфраструктура, контролируемая и эксплуатируемая одной организацией.

— групповые облака (community cloud) — облака с общей инфраструктурой для определенной группы пользователей;

— публичное облако (общедоступные) — это информационная инфраструктура, которая одновременно используется множеством компаний.

— гибридное облако — это инфраструктура, использующая лучшие качества публичного и приватного облака, при решении поставленной задачи.

Преимущества использования облачных технологий очевидны: во-первых, для учебных заведений использовать ресурсы облачных провайдеров дешевле, чем предоставлять необходимые сервисы самим. По сути, издержки вообще отсутствуют. Больше нет нужды в приобретении и обслуживании корпоративного оборудования и программного обеспечения для предоставления данных сервисов; во-вторых, пользующейся облачным сервисом организации нет необходимости планировать на будущее уровень нагрузки на сервера для покрытия кратковременных или долгосрочных периодов роста или спада деловой активности, они просто платят за использованные вычислительные мощности; в-третьих, снижение издержек на персонал, исчезновение необходимости в предоставлении поддержки определенных программных продуктов и совершенствовании знаний сотрудников в этой области.

На рисунке 1 представлена возможная архитектура использования облачных технологий в высшем учебном заведении, в зависимости от решения тех или иных задач, которые стоят перед организацией. [5]

В настоящее время для развития облачных услуг в сфере электронного образования чаще всего используется модель SaaS, предоставляющая пользователю программное обеспечение как сервис.

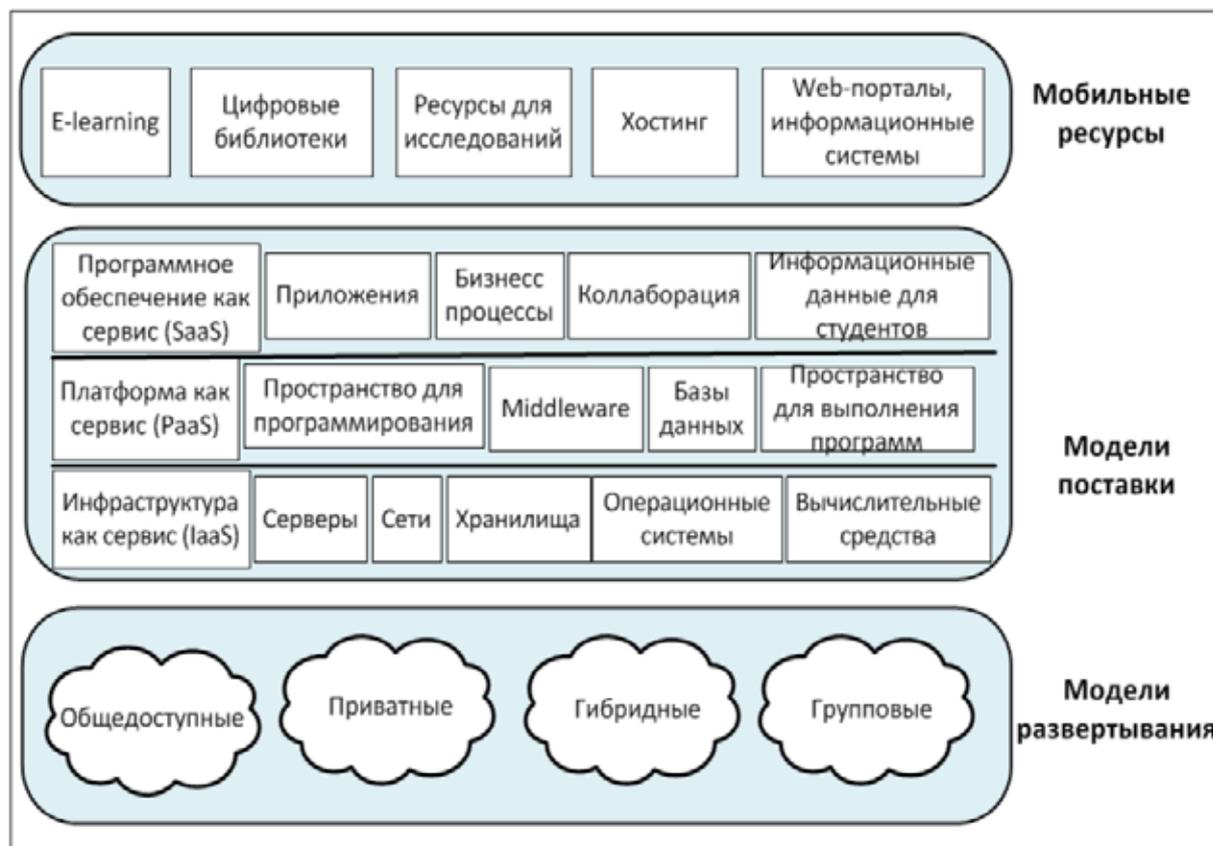


Рис. 1. Архитектура облака для высшего учебного заведения

Признанными лидерами в предоставлении облачных сервисов в области электронного образования являются компании Google и Microsoft, которые предоставляют образовательным учреждениям многих стран на бесплатной основе или за минимальную плату набор стандартных готовых инструментов.

Google Apps for Education и Microsoft Live@edu полагают средствами поддержки коммуникаций в виде электронной почты, конференц-связи, средств мгновенного обмена сообщениями наряду с электронной адресной книгой, календарем и планировщиком занятий. Имеются веб-приложения для создания документов, которые позволяют работать с текстами, электронными таблицами и презентациями (интернет-версии Word, Excel, PowerPoint и др.). Документы размещаются в удаленных хранилищах данных и могут редактироваться совместно с другими пользователями. Для хранения документов всех типов на сервисе Google Drive каждому пользователю бесплатно предоставляется до 15 Гб, на сервисе Microsoft SkyDrive — до 7 Гб дискового пространства. Google дополнительно предлагает хостинг и инструменты для создания и размещения вики-подобных сайтов. [6]

Наряду с моделью SaaS имеется опыт использования в высшей школе облачных платформ Google Apps Engine и Windows Azure (модель PaaS), ориентированных

на профессиональных разработчиков. Данные платформы при минимальных ограничениях доступны университетам для обучения ИТ-специалистов, выполнения научно-исследовательских работ и создания собственных информационно-образовательных ресурсов.

Другой вариант использования облачных технологий, который начинает распространяться в сфере образования, — это перемещение в облако систем управления обучением (LMS, Learning Management Systems). Речь идет о поддержке таких популярных систем, как Moodle и Blackboard.

Moodle — это система управления курсами (Courses Management System — CMS) с открытым исходным кодом, также известная как система управления обучением (Learning Management System — LMS) или виртуальная обучающая среда (Virtual Learning Environments — VLE). Система управления обучением Blackboard относится к коммерческим программным продуктам.

Передача поддержки систем, подобных Moodle и Blackboard, внешним провайдерам имеет смысл для образовательных учреждений, которые не могут позволить себе покупку и поддержку дорогостоящего оборудования и программного обеспечения.

Анализ систем дистанционного образования (по модели VLE) и облачных сервисов, используемых для электронного обучения, показывает, что по существующему

Таблица 1. Сравнительные характеристики сервисов различных систем

	Blackboard	Moodle	Microsoft Live@edu	Google Apps для учебных заведений
Коммуникационные возможности				
Форум	+	+	+	
Мгновенные сообщения	+	+	+	+
Электронная почта			+	+
Блоги	+	+	+	
Вики-ресурсы/совместное редактирование	+	+	+	+
Голосования/обзоры	+	+		+
Создаваемые по мере необходимости группы для совместной работы		+	+	
Аудио/видео конференции				
Общие электронные «классные доски»				
Инструменты для оценки				
Контрольные опросы	+	+		+
Загрузка домашних заданий	+	+		
Журнал успеваемости	+	+		
Контент				
Групповое хранилище документов	+	+	+	
Персональное хранилище документов	+	+	+	+
Словарь		+	+	
Новостные потоки		+	+	

функционалу они достаточно близки, отличие заключается в отсутствии в cloud-сервисах системы оценки знаний, сегодня работа по встраиванию соответствующих модулей ведется (Таблица 1). [5], [6], [7], [8]

В заключении можно сделать следующие выводы:

- облачные технологии активно внедряются в сферу электронного образования;
- наиболее востребованной моделью облачных технологий в сфере образования является SaaS, предоставля-

ющая пользователю доступ к программным приложениям, находящимся на серверах сторонних организаций;

- по своим функциональным возможностям облачные сервисы практически не уступают системам дистанционного образования, использующим модель VLE;

- дальнейшее развитие облачных технологий может значительно сократить привлекательность традиционных систем дистанционного образования, используемых в сфере e-learning.

Литература:

1. В. А. Шамахов, Ю. Е. Сулов, В. А. Золотухин Современное дистанционное образование государственных служащих: проблемы и решения, [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0009/001a/00091097.htm>
2. Батаев, А. В. Перспективы внедрения облачных технологий в банковском секторе России, «Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного университета», № 2 (192), 2014, с. 156–165
3. Батаев, А. В. Анализ использования облачных сервисов в банковском секторе. Молодой ученый. — 2015. — № 5. — С. 234–240.
4. Батаев, А. В. Оценка экономической эффективности внедрения облачных автоматизированных банковских систем в финансовых институтах/А. В. Батаев//Молодой ученый. — 2015. — № 6. — С. 377–383.
5. Сейдаметова, З. С. Облачные технологии и образование, Симферополь, Диайпи, 2012, 206 с.
6. Ниал Склатер Электронное образование в облаке, [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.distancelearning.ru/db/el/382DF785722E67DBC325787E005C58EA/doc.html>
7. Родионов, Д. Г. Рейтинг университетов как инструмент в конкурентной борьбе на мировом рынке образовательных услуг/Д. Г. Родионов, О. А. Кушнева, И. А. Рудская//Инновации. — 2013. — № 11, — с. 89–97
8. А. В. Батаев, А. А. Поповский Банковское дело. Интегрированные банковские системы. Федеральное агентство по образованию, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. Санкт-Петербург, 2006, 80 с.

Обоснование возможности применения инструментов бережливого производства для повышения эффективности использования трудовых ресурсов

Богоявленская Елена Евгеньевна, старший преподаватель
Казанский национальный исследовательский технический университет имени А. Н. Туполева

В статье показано, каким образом внедрение инструментов Бережливого производства, в частности, системы 5S, будет способствовать повышению производительности труда рабочих, созданию комфортных и удобных для работников условий труда; снижению вероятности несчастных случаев; экономии времени.

Ключевые слова: бережливое производство, производительность труда, трудоемкость продукции, система 5S, планировка рабочего места.

Заключительным и наиболее важным этапом анализа использования трудовых ресурсов является определение мероприятий, направленных на повышение эффективности их использования, а именно: поиск резервов производительности труда.

Под резервами роста производительности труда понимаются не использованные еще возможности экономии затрат труда [1]. Внутрипроизводственные резервы включают в себя резервы снижения трудоемкости продукции и резервы лучшего использования рабочего времени. Если в результате анализа было выявлено, что происходит снижение среднечасовой выработки рабочего, необходимо предложить мероприятия, реализация которых позволит повысить часовую выработку рабочих.

Снижение трудоемкости производства продукции связано с совершенствованием технического уровня (механизация и автоматизация производства, внедрение новых технологических процессов), а также улучшения организации производства и труда (расширение зон обслуживания, автоматизация учетных и вычислительных работ, уменьшение числа рабочих, не выполняющих нормы и др.).

Резервы улучшения использования фонда рабочего времени существуют в самой элементарной форме — в форме прогулов и внутрисменных потерь рабочего времени на производстве. Они могут быть полностью устранены, или же должны постоянно сокращаться. Важнейшее условие эффективного использования трудовых ресурсов — это укрепление дисциплины труда.

Многочисленные факторы роста производительности труда действуют во взаимосвязи, что определяет комплексный характер резервов. Поэтому выявление и использование резервов также осуществляется комплексно и сопровождается разработкой комплексного плана организационно-технических мероприятий, содержащего конкретные мероприятия по снижению трудоемкости, улучшению использования рабочего времени и совершенствованию структуры кадров.

Направления улучшения использования рабочего времени:

— обеспечение оптимальной и равномерной загрузки исполнителя;

— оснащение рабочего места всем необходимым и его рациональное размещение;

— обеспечение всем необходимым непрерывного трудового процесса;

— совершенствование приемов и методов труда;

— комплексное обоснование необходимых затрат труда;

— создание благоприятных условий труда и сохранения здоровья работающего;

— использование рабочих в соответствии с их способностями и квалификацией;

Все выше перечисленные условия могут прямо или косвенно повлиять на улучшение использования рабочего времени.

Если на предприятии происходит снижение среднечасовой выработки и выявлены потери рабочего времени, предлагается разработать соответствующие рекомендации на основе применения инструментов Бережливого производства [2].

В частности, можно рекомендовать внедрение элементов системы 5S. Система 5S обычно используется как первый этап построения бережливого производства. Она помогает быстро избавиться от накопившегося на производстве хлама и исключить его появление в дальнейшем. Система 5S представляет собой метод организации рабочего места, который значительно повышает эффективность и управляемость операционной зоны, улучшая корпоративную культуру, и сохраняет время. Система 5S включает в себя сортировку, соблюдение порядка, содержание в чистоте, стандартизацию и совершенствование [3].

Сортировать — значит обойти операционную зону и удалить все ненужное. Рабочие часто не имеют привычки избавляться от предметов, которые больше не нужны для работы, сохраняя их поблизости «на всякий пожарный случай». Таким образом, различные предметы накапливаются, мешая текущей производственной деятельности. Это ведет к накоплению ненужных запасов. Удаление ненужных предметов и наведение порядка улучшает культуру и безопасность труда. Чтобы более наглядно продемонстрировать, сколько лишнего скопилось на рабочем месте, можно на каждый предмет — кандидат на удаление

из рабочей зоны — повесить красный ярлык (флажок). Рабочие сами должны выявить предметы, которые: а) должны быть немедленно вынесены, выброшены, утилизированы; б) должны быть перемещены в более подходящее место для хранения; в) должны быть оставлены и для них должны быть созданы и обозначены свои места.

Исследуя рабочие места, выявляют ненужные предметы и хлам, такие как устаревшие документы, испорченные и не используемые в работе инструменты, старые чертежи. Так, испорченные и не используемые в работе инструменты предлагается отправить в инструментальную кладовую, устаревшие документы и старые чертежи отправить в архив или уничтожить.

Следующий шаг — достижение рационального расположения — ставит своей целью добиться того, чтобы любой рабочий мог сразу же понять, где искать те или иные предметы и куда их положить после использования. Чтобы сразу выявить неправильно размещенные или потерянные инструменты и мелкие вещицы, необходимо использовать специальные стеллажи или шкафы с обозначенными контурами предметов, которые должны там находиться.

Часто выявляется бессистемность хранения инструментов, приспособлений в тумбочках и стеллажах. Необходимо инструменты расположить по принадлежности, осуществить визуализацию, выделить зоны под техническую документацию.

Все предметы и инструменты располагают на рабочем месте в пределах досягаемости вытянутых рук, чтобы не делать лишних движений-наклонов, поворотов, приседаний и др., вызывающих дополнительные затраты времени и ускоряющих утомляемость рабочего. Все, что приходится брать левой рукой, располагают слева; то, что берут правой, располагают справа. Материалы и инструменты, которые берут обеими руками, располагают с той стороны станка, где во время работы находится токарь.

Планировка рабочего места должна обеспечивать условия для выработки привычных движений. Если предметы труда располагать в строго определенном порядке и всегда на одних и тех же местах, то у рабочих появится навык и даже автоматизм движений, что ведет к снижению напряжения и утомляемости.

Третий этап — уборка. Осуществлять уборку означает регулярно мыть полы, протирать оборудование и постоянно проверять, все ли содержится в чистоте. Состояние рабочего места в определенной степени отражается на качестве выпускаемой продукции. Уборка направлена

на экономию усилий, так как помогает избежать скапливания грязи, пыли и отходов в цехах.

В рабочей зоне может наблюдаться до десятка и более видов загрязнений, каждое из которых может требовать свой особенный способ уборки, свой набор инструментов и вспомогательных средств. Именно для того, чтобы не забыть одно или несколько действий, нужно использовать контрольный листок (табл. 1). Контрольный листок уборки представляет собой таблицу, содержащую следующую информацию: название объекта, который нужно очистить, или места, в котором выполняется уборка; вид загрязнения; что именно нужно сделать; инструмент или приспособления, которые следует использовать при очистке.

Четвертый этап — стандартизация. Стандартизировать — значит разработать такой контрольный лист, который всем понятен и прост в использовании [3]. Рабочие должны использовать контрольные листы, отвечать за их ведение и подписывать, а руководители — регулярно проверять, ведутся ли они.

В контрольном листе выполнения рабочего цикла 5S показывается, какие виды деятельности должны быть выполнены в каждой зоне и к какому сроку. Мероприятия по внедрению системы 5S спланированы в соответствии с логикой первых трех этапов 5S и всего рабочего цикла. Для различной периодичности используются определенные буквы: «А» — означает постоянную деятельность, «Б» — ежедневную, «В» — ежевечернюю, «Д» — еженедельную, «Е» — ежемесячную, «Ж» — эпизодическую. Каждый работник будет пользоваться этими контрольными листами для выполнения своих обязанностей по внедрению системы 5S.

Чтобы совершенствовать систему 5S, руководители и рабочие должны проводить улучшения совместно, не забывая наградить тех, кто выполняет договоренности. Каждый должен увидеть, какие преимущества он получает от системы 5S, включая растущую безопасность работы. Руководители играют важную роль в обеспечении условий для успешной реализации пяти этапов. Необходимо поощрять творческую инициативу и вовлекать всех рабочих, руководителям прислушиваться к их идеям, реагировать на идеи, поощрять особо отличившихся в деле внедрения системы 5S материально и нематериально.

Желательно развесить по всей территории предприятия плакаты, которые будут напоминать о важности пяти этапов системы 5S

Таблица 1. Контрольный листок уборки

№ № п. п.	Объект	Вид загрязнения	Что делать	Инструмент
1	РММ	металлические опилки	Убрать остатки металлических опилок	Щетка, совок
2	кабинеты	пыль	Общий порядок, протирка от пыли	Ветошь

После внедрения системы 5S работа будет более эффективной, выпускаемая продукция — более качественной [5].

Ожидаемые результаты:

— комфортные и удобные для работников условия труда;

— повышение производительности труда рабочих;
— повышение качества выполнения основных и вспомогательных операций;
— снижение вероятности несчастных случаев;
— экономия времени.

Литература:

1. Надреева, Л.Л., Баширова А.Г. Проблемы производительности труда в бюджетной сфере // Научное обозрение. — 2015. — № 2. — с. 289–291.
2. Исмагилова, А.И., Зверев А.В., Билалова Л.Р., Надреева Л.Л. Разработка рекомендаций по повышению эффективности производственного процесса с использованием инструментов бережливого производства. // Поиск эффективных решений в процессе создания и реализации научных разработок в российской авиационной и ракетно-космической промышленности: Международная научно-практическая конференция. 5–8 августа 2014 г.: сборник докладов. Том III. — Казань: Изд-во Казан. гос. техн. ун-та, Казань, 2014. с. 593–595.
3. Вумек, Д., Джонс Д. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании, — Альпина Бизнес Букс, 2008. — 472 с.
4. Манн, Д. Бережливое управление бережливым производством. — М.: РИА «Стандарты и качество», 2008. — 208 с.
5. Надреева, Л.Л., Моисев Р.Е., Зверев А.В. Формирование «бережливого мышления» на основе применения активных методов обучения // Поиск эффективных решений в процессе создания и реализации научных разработок в российской авиационной и ракетно-космической промышленности. Международная научно-практическая конференция. 5–8 августа 2014 г.: сборник докладов. Том III. — Казань: Изд-во Казан. гос. техн. ун-та, Казань, 2014, с. 510–513.

Влияние денежно-кредитной политики государства на малый бизнес

Бычков Артём Александрович, студент
Оренбургский государственный университет

Бычкова Полина Александровна, студент
Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

Денежно-кредитная политика является обоюдоострым оружием, с помощью которого можно справиться и со спадом производства, и с инфляцией. Если выделить самое главное этой политики, то можно сказать, что государство воздействует на денежную массу и процентные ставки, а они, в свою очередь, — на потребительский и инвестиционный спрос.

Как мы уже знаем, главную роль в реализации денежно-кредитной политики играет Центральный банк России. Он регулирует процентную ставку и с помощью этого сужает или расширяет возможности выдачи кредитов коммерческим банкам.

Центральный банк может воздействовать и при помощи нормы обязательных резервов. Если снизить эти нормы, то будет возможно для коммерческих банков выдача кредитов и наоборот. Благодаря, денежно-кредитной политики государства все больше начинает развиваться малый бизнес, который играет одну из основных ролей в экономике России.

Развитие малого бизнеса в нашей стране проходило в довольно сложных экономических, социальных и политических условиях. Этот период характеризовался инфля-

ционным процессом, кризисом в экономике и жесткой денежно-кредитной политикой, проводимой государством.

Когда экономика перешла на рыночную экономику, то в это время и начал развиваться малый бизнес в нашем государстве. С развитием малого бизнеса в научную литературу и формальные документы стали входить такие понятия, как «малый бизнес», «предпринимательство и малый бизнес» и др.

Малый бизнес — маленькое предприятие любой формы собственности с такими признаками, как небольшое число рабочей силы, которые занимают не очень большую площадь по всему государству, району размере деятельности, считающейся профильной для предприятий».

Роль и значение малого бизнеса со стороны экономики можно определить при помощи следующих показателей:

- 1) доли валового внутреннего продукта, создаваемого в малом бизнесе;
- 2) доли национального дохода, создаваемого в малом бизнесе;
- 3) доли мелких предприятий в общем количестве коммерческих предприятий;

- 4) доли трудоспособного населения, занятого в малом бизнесе;
- 5) доли малого бизнеса в экспорте продукции;
- 6) доли налогов, поступающих от малого бизнеса, в их общей величине;
- 7) доли отдельных видов продукции или услуг, производимых малым бизнесом, в общем их объеме.

С повышением значений всех этих показателей, конечно же, увеличивается значимость малого бизнеса в экономике государства.

Многие факторы действуют на деятельность малого бизнеса. Например, внешние факторы: налоговая система; система кредитования; система поддержки и развития малого бизнеса; информационная система и другие элементы рыночной инфраструктуры, непосредственно влияющие на деятельность субъектов малого бизнеса.

Уже сейчас система помощи малого бизнеса добилась немалых масштабов в нашем государстве. Только благодаря Министерству экономического развития РФ за последние двадцать лет повысились размеры выделяемых государственных средств на помощь для развития малого бизнеса. В 2013 г. для того, чтобы малый бизнес развивался, в России государство выделило более 30 млрд. руб. и предоставило 21 млрд. руб. гарантий государства для их кредитования. Построили огромную систему помощи, сформированы и выполняются ведомственные, региональные и муниципальные программы для продвижения малого бизнеса в экономике, а также «дорожные карты» для стимулирования предпринимателей по отдельным отраслям.

Еще одним толчком современного российского развития малого бизнеса, или можно еще назвать бурным ростом, стал кризисный период 2008–2009 гг. За этот период количество малых предприятий увеличилось на 18%, а в конце 2013 г. их увеличилось на 53% (табл. 1). Количество микро-предприятий за этот промежуток времени увеличилось на 65,2%. Наибольшее количество занятых и доля оборота российских субъектов малого бизнеса, которые являются большой поддержкой государства, приходятся конкретно на малый бизнес (включая микро).

Среднесписочное количество рабочей силы (без внешних факторов) на малом бизнесе (включая микро) в последнее время повысился всего лишь на 3,3%.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что число малого (включая микро) бизнеса увеличилось благодаря привлечению совместителей — это давно изученная практика для малого бизнеса по всему миру.

Как известно финансовая поддержка субъектов малого бизнеса может осуществляться за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и средств местных бюджетов путем предоставления субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам субъектов малого бизнеса и организаций, образующих инфраструктуру поддержки.

Средства федерального бюджета на поддержку субъектов малого бизнеса предоставляются бюджетами субъектов РФ в виде субсидий в порядке, устанавливаемом Правительством РФ (рисунок 1).

Многие годы российские субъекты малого бизнеса много раз сталкивались с тем, что не хватало средств для развития малых предприятий. Создали сеть льготного кредитования малого бизнеса и для эффективного доступа кредитов в Россию выдали гарантии под кредиты частным банкам. Важным местом в ней стало входящее в структуру Внешэкономбанка ОАО «МСП Банк»¹. Этот банк, для начала, регулирует средства между уполномоченными банковскими партнерами на кредитование субъектов малого бизнеса; также, дают гарантии под кредитование этих субъектов другими банками.

В 2013 г. МСП Банк привлек 100 млрд. руб. для снабжения кредитами малых предприятий, с помощью различных источников таких, как средства Фонда национального благосостояния. Банк регулировал свои денежные средства между партнерами банка и системой организаций поддержки малого бизнеса (в виде кредитной нити), которые в последствие выдавали кредиты, займы, заключали договоры лизинга с субъектами малого бизнеса. Средняя ставка по кредитам партнеров банка субъектам малого бизнеса составляла 12,7% годовых, что ниже средней ставки в стране (около 17%). Малым предприятиям Банк передавал свои кредиты партнерам по ставке 7,6% годовых. Разницу компенсировало государство.

Без сомнений, нехватка кредитных средств остается важной проблемой для российского малого бизнеса. Не трудно понять, что этот бизнес не может существовать

Таблица 1. Характеристика малых предприятий России в 2008–2013 гг.

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Число предприятий, тыс.	1349	1579	1645	1838	2004	2063
%	100	117,2	122,1	136,4	148,7	153,1
Среднесписочная численность работников, тыс. человек	10436,9	10247,4	9790,3	11479	10756	10776
%	100	98,2	93,9	110,1	103,1	103,1
Оборот (в текущих ценах), %	100	88,2	97,9	120,9	125,2	132,3

¹ МСП Банк — банк, поддерживающий малое и среднее предпринимательство.

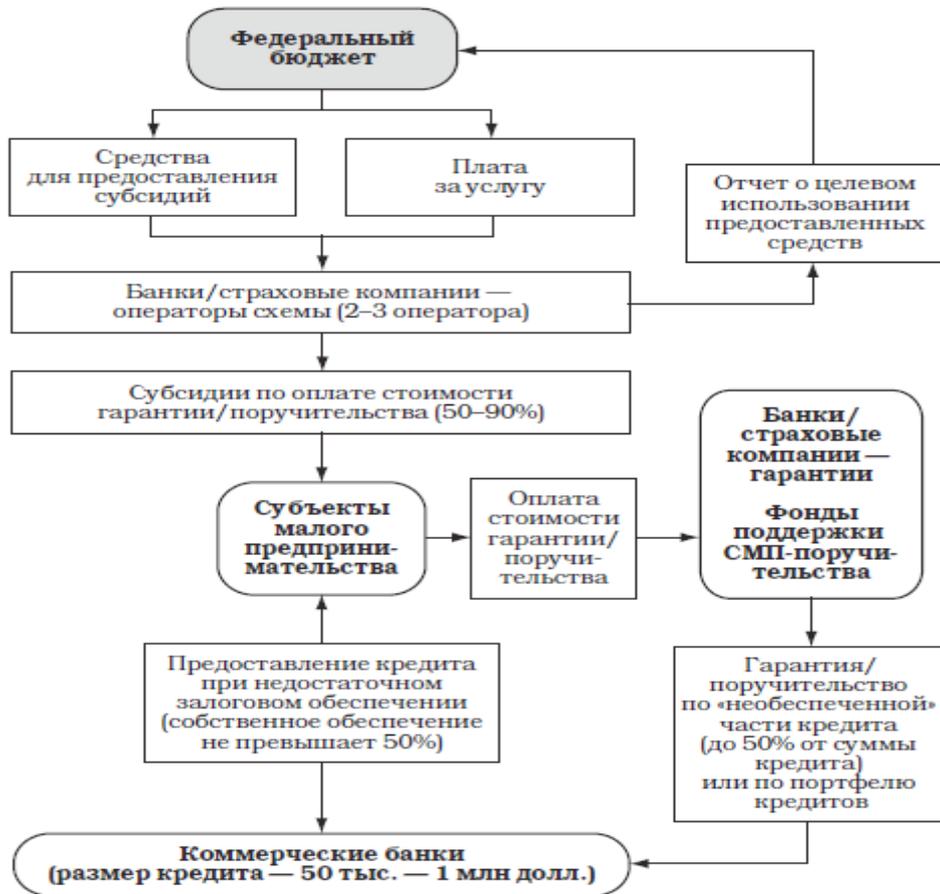


Рис. 1. Примерная схема субсидирования субъектов малого предпринимательства по федеральной схеме [4]

без доступных кредитов. Но увеличение роли государства в гарантировании и предоставлении кредитов, а через отраслевые программы и в субсидировании увеличило интерес к отдельной сфере малого бизнеса.

Развитие в России малого бизнеса имеет большое народнохозяйственное значение в силу следующих обстоятельств:

- 1) мелкий бизнес позволяет заполнить все наши рынки и наиболее полно удовлетворять потребности населения в потребительских товарах и услугах;
- 2) для создания мелких фирм не требуются крупные инвестиции и длинный срок их сооружения;
- 3) развитие мелкого бизнеса позволяет в значительной степени решить или смягчить проблему безработицы;
- 4) с развитием мелкого бизнеса появляется средний класс и класс мелких собственников, заинтересованных в стабилизации экономики и наведении элементарного порядка в стране и др.

Социальная роль малого бизнеса выполняет и другие значимые функции. С помощью развития малого биз-

неса уменьшается число безработных, становится эффективней качество обслуживания, уменьшается число митингов и недовольств людей по всей стране. Также развитие малого бизнеса в той или иной стране способствует развитию позитивных процессов в экономике, демократизации общества, увеличению политического веса на международной арене, что, в свою очередь, приносит этому государству не только политические, но и экономические дивиденды.

Подводя итог вышеизложенному можно понять, что малый бизнес является неотъемлемой частью рыночной экономики. Эти преимущества малого бизнеса должны дать понять государству, что без малых предприятий будет много негативных последствий. Государство обязано оказывать существенную поддержку развитию малого бизнеса.

Малый бизнес все еще представляет собой слабо разработанный пласт хозяйства России, который может дать богатый «урожай», если будут созданы условия для его развития.

Литература:

1. Джестон Д, Нелис Й. Управление бизнес-процессам. Практическое руководство по успешной реализации проектов/Пер. с англ. — СПб: Символ-Плюс, 2008.
2. Лапуста, М. Г. Малое предпринимательство: Учебник. — М.: Высшее образование. 2010.

3. Малое и среднее предпринимательство: время кризиса и поисков (государственное антикризисное управление): монография/Андриенко Е. П., Волковский В. Г., Орлов А. В. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: ООО НВП «ИНЭК», 2009.
4. Махпин, М. Миллионы для малого бизнеса. Государство начинает помогать предпринимателям не только советами // Российская газета, 16.08.2005 г.
5. Рябикова, Н. Е. Компетентный подход в развитии бизнеса // ВЕСТНИК ОГУ — 2014. — № 4 — с. 180–185.
6. Счастливая, Н. В. Малый инновационный бизнес в экономике высокоразвитых стран // ВЕСТНИК ОГУ — 2009. — № 2 (165) — с. 48–52.
7. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru/>
8. Центральный банк Российской Федерации <http://www.cbr.ru/>

Исследование вопросов мотивов компаний для получения и реализации патентов на изобретения и полезные модели

Бычков Артём Александрович, студент
Оренбургский государственный университет

Большинство фирм, представленных на потребительском рынке товаров и услуг, сталкиваются со многими трудностями: увеличение налогов, конкуренция. Для того чтобы не просто «выжить» в таких непростых условиях, а элементарно оставаться в «экономической игре» приходится прикладывать колоссальные усилия. Зачастую десятки компаний меняют свой ассортимент и перепрофилируются. Ничего не поделаешь, таковы условия рынка.

Другие компании, а именно те, кто не желает уступить в данной борьбе «место под солнцем», активно принимают меры по устранению проблем и продвижению имиджа своей фирмы. Здесь, как правило, ключевыми факторами такого «карьерного роста», выступает реклама, различные промо-акции, розыгрыши и многое другое. Более опытные фирмы, для улучшения экономической атмосферы своей компании применяют наиболее рациональный, взвешенный и грамотный подход для решения данной проблемы. Речь идет о разработке и реализации патентов на изобретение качественно новой продукции и полезной модели. Именно данные подходы приносят наиболее быстрый и самое главное неожиданный успех. [1, с. 67]

Как уже говорилось ранее, на сегодняшний день увеличивается количество компаний, предлагающих на рынке идентичные товары. Результатом такой «конкурентной борьбы» является снижение прибыли фирмы, уменьшение спроса на товары. В конечном счете, конкуренция может привести к самым печальным последствиям для фирмы, а именно — банкротству. Многие организации задумываются о том, чтобы создать и разработать инновационные способы производства своей продукции, которые будут выгодно отличаться от конкурентов и иметь успех у потребителей.

При создании таких способов компании зачастую стремятся не усовершенствовать что-то имеющееся уже

на рынке, а создать новый, еще никем не применяемый на рынке товар и запатентовать его. Иными словами, быть автором своего изобретения и получать впоследствии прибыль за использование своей «изобретенной» модели. Что же из себя представляет патентование изобретений?

Патентование изобретений — это один из наиболее эффективных методов регистрации своей интеллектуальной собственности для последующей реализации при производстве продукции или продажи прав на патент. Но чтобы получить патент необходимо, чтобы изобретение соответствовало многим параметрам. Характеристика данных параметров следующая — это новизна, изобретательский уровень, промышленная применимость и многие другие. Патент на изобретения можно получить, оформив заявку лично, либо через патентного поверенного. Патент предназначен для охраны авторских прав. В случае его успешной реализации, он дает возможность получения прибыли несколько десятков лет. Безусловно, данный факт является основным и самым большим плюсом в патентовании не только как изобретения, но и получения патента на полезную модель. Патент на изобретение действует в среднем около двадцати лет. Существует возможность продления данного права на пять лет.

Однако, в области патентования, есть ряд особенностей: если изобретатель является независимым физическим лицом, который сам проводит разработку изобретения, его исследование и патентование, то все авторские права принадлежат исключительно ему. Возможен и иной вариант: если же изобретатель выполнял работу на каком-то предприятии или был привлечен в качестве специалиста, и изобретение стало результатом выполнения заказа, то правообладателем будет предприятие или другое лицо, осуществлявшее заказ на выполнение данных работ.

Патентные изобретения компании имеют свои плюсы и минусы. Рассмотрим их подробнее. В случае регистрации изобретения так называемым «минусом» можно признать долгую процедуру проведения экспертизы. Если автор нашёл инвестора на свое изобретение, то передать права возможно только после вынесения решения о регистрации. Так же к минусам можно отнести и стоимость подготовки заявки на подачу. К сожалению, стоимость пошлин в Патентное ведомство будет немного дороже. Однако все эти «минусы» перекрывает один огромный весомый аргумент — в случае получения патента на изобретение, его продажная стоимость может перекрыть все затраты, учитывая срок на который выдаётся этот патент. [2, с. 6]

Патент на полезную модель — это один из видов современных документов, подтверждающий и охраняющий права на уникально разработанное устройство, которое может быть применимо в любой отрасли деятельности компании, будь то медицина, или промышленность. Этот документ, имеет статус «государственного», и выдаётся Патентным ведомством. Действие патента имеет территориальную принадлежность, и поэтому охраняется только в той стране, где он получен.

Сегодня у любой организации, имеющей патент на полезную модель, есть возможность получения охраны. Данная «помощь» может осуществляться как частному лицу, так и коммерческому или государственному предприятию. Помимо этого, возможно совместное владение. В этом случае, если компанией была оформлена заявка на регистрацию, то у физического лица, согласно международным правилам, существует возможность получения льгот на оплату патентных пошлин и ряд преимуществ, при дальнейшем международном патентовании.

Возможность компанией получить патент на полезную модель осуществляется в максимально короткие сроки: через пару месяцев, с минимальной стоимостью и меньшими критериями патентоспособности. Данный вид «охранной грамоты» делает патентную модель одной из самых популярных. Компания, получившая данный документ, имеет возможность использовать новое устройство в своих личных целях и запрещать производство или продажу без полученного на то разрешения в виде лицензионного договора или соглашения. Согласитесь, отличное «подспорье» для конкурентов!

В нашей стране, данный вид «инноваций» стал применяться относительно недавно. Вплоть до 1991 года не существовало понятия «патентное изобретение», патентная модель. Так называемым «прообразом» выступали предложения и высказывания, именуемые в народе как, «рационализаторского предложения». Лишь в начале 1992 года впервые было применено название «патент»

Все отношения связанные с приобретением и осуществлением прав на изобретения и полезные модели регулируются Гражданским Кодексом. Эти два объекта интеллектуальной собственности имеют как сходства, так и существенные различия, основные из них:

1. В качестве изобретения охраняется техническое решение в любой области, относящееся к продукту. В качестве полезной модели охраняется техническое решение, относящееся только к устройству. В качестве изобретения, в отличие от полезной модели, может быть защищена система, комплект или набор устройств.

2. Критерии патентоспособности. Для изобретения — это новизна, промышленная применимость, изобретательский уровень; для полезной модели — новизна, промышленная применимость.

3. Срок получения патента на изобретение — от года, на полезную модель — от нескольких месяцев.

4. Срок действия патента на изобретение — два десятка лет, с возможностью продления на пять лет, на полезную модель — десять лет, с аналогичной возможностью продления на три года.

Однако, несмотря на значительные различия, объем правовой охраны, предоставляемой и патентом на изобретение, и патентом на полезную модель, определяется их формулой.

Завершая сравнения между патентной моделью и патентом, рассмотрим их сильные и слабые стороны. Получив патент на полезную модель, патентнообладатель так же может продавать права на него частично или полностью или самому, производить продукцию на каком-либо привлечённом или собственном предприятии. Патентование полезной модели, процедура гораздо проще, чем регистрация изобретения. Однако побочным эффектом простоты процедуры становится уменьшения срока действия патента в два раза. [3, с. 17]

Но при этом срок патентования сводится до шести месяцев, и количество затрат на патентование уменьшается. Упрощение в процедуре патентования заключается только в проверке патентной модели на новизну и промышленной применимости. Нет необходимости проверки на изобретательский уровень, что значительно экономит время. Полезная модель, по сути, это новое очевидное техническое решение.

Несомненным минусом патентования полезной модели является то, что при проведении экспертизы специалисты Патентного ведомства не имеют права проверять на новизну среди выданных патентов. Поэтому есть возможность нарушения чьих либо прав на устройство. Это может повлечь за собой долгое судебное разбирательство или аннулирование патента.

В любом случае как при получении патента на изобретение, так и получение патента на полезную модель, есть возможные минусы и несомненные плюсы. Для подробной консультации лучше обратиться в Патентное агентство. Грамотные специалисты, имея за плечами огромный опыт в этой области, смогут подсказать, что в конкретном случае будет для вас более подходящим. [4, с. 40]

В работе, было много сказано о патентах и патентной модели, рассмотрены плюсы и минусы, проведена сравнительная характеристика. Проанализировав нынешнюю рыночную ситуацию в экономике, хочется сказать о том,

что безусловно все организации должны стремиться к исследованию вопросов мотивов компаний для получения и реализации патентов на изобретения и полезные модели. Изучив причину изнутри, проще будет принимать меры по устранению проблем. Никто не будет говорить о том, что новые изобретения, входящие в нашу жизнь, пагубно влияют на нее. Да, есть и негативные моменты, которые обнаруживаются по мере внедрения новизны в нашу жизнь. Так или иначе, хотим мы этого или нет, но нам приходится привыкать к новым тенденциям, которые диктует жизнь. Если разобраться, то все изобретения рано или поздно кто-то придумал.

Все стали забывать, о том, что раньше не было телефонов, телевизоров и прочих средств коммуникации. А ведь они плавно вошли в нашу жизнь и сейчас просто невозможно представить себе своей жизни без них. Говоря о компаниях, можно также вспомнить десятки при-

меров. Хотелось бы рассмотреть одну из наиболее выдающихся, на мой взгляд, фирм. Речь о компании Apple.

Еще не так давно, на российском рынке не было продукции данной компании. А сейчас. Оглянитесь вокруг. У каждого третьего есть гаджеты данной фирмы. Данный факт говорит лишь об одном — нужно придумывать, разрабатывать, мыслить глобально, создавать что-то качественно-новое. Сегодняшние компании — несовершенны. Они нуждаются в «доработках», инновациях.

Поэтому, подводя итог всей работе, хочется сказать о том, что получения и реализации патентов на изобретения и полезные модели играют важнейшую роль не только для конкретного лица, но и организации. Внедряя новое, компания будет увеличивать прибыль, устранять конкурентов, приобретать новых клиентов и расширять свой потенциал. За инновациями — будущее компаний!

Литература:

1. Антимонов, Б. С. Изобретательское право // Кадровик. — 2010. — № 7. — с. 67–70
2. Дозорцев, В. А. Законодательство и научно-технический прогресс // Кадровик. — 2010. — № 1. — с. 6–10
3. Зенин, И. А. Материальное стимулирование авторов изобретений — М., 2014. — с. 17–20
4. Мамяева, И. Э. Охрана изобретений и технический прогресс // Компетентность. — 2012. — № 3. — с. 40–45.
5. Недозорова, А. П. Принципы и практика управления персоналом // Социология власти. — 2011. — № 2. — с. 202–209.
6. Свядосц, Ю. И. Правовая охрана научно-технических достижений и советский экспорт. // Социология власти. — 2011. — № 2. — с. 202–209.
7. Сергеев, А. П. Патентное право. // Компетентность. — 2012. — № 2. — с. 42–45.
8. Шаталова, Н. Что делает лидера эффективным? // Кадровик. — 2011. — № 7. — с. 60–65.

Проблема независимости центральных банков

Дуздибаева Асылзат Сандибековна, студент
Оренбургский государственный университет

Одним из дискуссионных вопросов, порождающих множество споров в среде экономистов, является вопрос о независимости центральных банков. Независимость эмиссионного института от органов исполнительной власти — это одно из важных условий эффективного достижения целей денежно-кредитной политики и успешного развития рыночной экономики.

Насколько независимость центральных банков способствует стабильному курсу национальной валюты, надежности банковской системы, низким темпам инфляции — один из активно обсуждаемых вопросов среди ученых.

Единого общепринятого определения независимости центральных банков не существует. Рассмотрим экономическую и политическую независимость эмиссионного органа.

Под экономической независимостью центрального банка понимается возможность осуществлять надзор

за коммерческими банками, самому выбирать и использовать инструменты денежно-кредитной политики, имеющиеся в его распоряжении, кредитование правительства, то есть центральные банки обладают рядом полномочий при проведении денежно-кредитной политики.

Понятие политической независимости, введенное экономистом В. Грилли в 1991 году, обозначает степень самостоятельности центрального банка в отношениях с правительством при назначении руководства банка и выборе пути проведения денежно-кредитной политики [4,8].

Несмотря на правовой статус центрального банка, определяющего его формальную независимость, на практике взаимодействие между органами государственной власти и центральным банком происходит по-разному. Многие законы, устанавливающие права и обязанности центральных банков, несовершенны и могут трактоваться произвольно. Поэтому часто реальный уровень незави-

симости центральных банков зависит от таких факторов, как традиции, личные качества управляющего и других сотрудников ЦБ. Например, в Аргентине срок полномочий председателя ЦБ в соответствии с законодательством страны равен четырем годам, но одновременно с этим, существует традиция, по которой председатель ЦБ уходит в отставку в случае смены правительства или министра финансов.

Наиболее независимыми от органов исполнительной власти являются центральные банки развитых стран Европы — Германии, Швейцарии и других. Для развивающихся стран и стран с переходной экономикой характерна более тесная связь правительства и эмиссионного органа.

В реальности, говоря о независимости ЦБ, надо понимать, что ЦБ всегда будет находиться под контролем правительства, так как банк обладает монопольным правом эмиссии денежных средств. Вопрос лишь о большей или меньшей степени зависимости, возникающей при взаимоотношениях ЦБ и других органов государственной власти.

Рассмотрим эту деталь подробнее.

На данный момент место центрального банка среди других ветвей государственной власти не определено. «...в большинстве стран главные банки, выпускающие банкноты, представляют собой удивительное сочетание государственного и частного банка; в действительности основу их операций составляет государственный кредит, а их билеты являются в большей или меньшей степени законным платежным средством», — так, писал К. Маркс, отмечая тройственность природы центральных банков [1]. Такой же точки зрения придерживаются и многие российские ученые, утверждая, что центральный банк сочетает в себе черты обычного коммерческого банка и эмиссионного банка, осуществляя пруденциальный надзор за деятельностью национальных коммерческих банков, регулируя деятельность расчетно-кассовых систем, обладая властными полномочиями в области денежно-кредитного обращения, валютного регулирования и валютного контроля.

Другие экономисты, например, А. Г. Братко отмечают двойственную природу центральных банков: «...с одной стороны, как структура, выросшая в среде банков на почве денежного рынка, центральный банк является как бы представителем банковской системы и, следовательно, должен выражать ее интересы, с другой — он помогает государству перераспределять финансовые накопления общества в интересах пополнения казны...». Таким образом, центральный банк всегда действует в интересах государства [5].

Существует и иная точка зрения, принадлежащая И. А. Трахтенбергу, который утверждает, что для центрального банка первично выполнение коммерческих и хозяйственных функций. «Банк, какой бы он ни был, прежде всего является коммерческим предприятием; его деятельность может несколько видоизменяться в зависимости от того, является ли он государственным или частным,

но и в том, и в другом случае он остается хозяйственной организацией, деятельность которой можно кратко охарактеризовать как «торговля деньгами» [3].

Некоторые экономисты выделяют центральный банк как отдельный орган государственной власти. Так, Г. А. Тосунян считает, что осуществление центральным банком государственного управления с помощью денег возводит его в ряд особого органа исполнительной власти, осуществляющего денежное управление. Такой же точки зрения придерживаются некоторые зарубежные ученые, которые считают возможным создание отдельной ветви государственной власти — денежной власти во главе с центральным банком. С ними согласен и Ю. С. Крупнов, который аргументирует свою точку зрения тем, что уставной капитал центральных банков принадлежит не только государству, но и частным организациям.

Эти эмиссионные институты именуется в зарубежной экономической литературе квазигосударственными кредитно-финансовыми институтами. Среди квазигосударственных центральных банков есть те, которые были созданы как частные акционерные компании и действует на этой основе в настоящее время (ФРС США, Банк Италии) и «смешанные», соучредителями которых на акционерной основе выступают государственные органы, органы местной власти, коммерческие банки и другие. К категории «смешанные» эмиссионные институты относятся Банк Австрии (50% принадлежит государству), Швейцарский национальный банк (58,6% акции кантонов и 41,4% акции физических и юридических лиц). Однако формой организации большинства центральных банков является государственное учреждение, которому принадлежит 100% акций (Великобритания, Австрия, Германия, Россия, Швеция, Финляндия, Испания). Нужно заметить, что эмиссионные институты остаются юридически самостоятельным субъектом, имеют собственный счет, бухгалтерский баланс.

С мнением А. Г. Тосуняна согласен и А. Ю. Викулин, которые тоже предлагает дополнить существующие три ветви власти четвертой — денежной властью. Ученые объясняют это тем, что роль и основные функции современных денег изменились. Функции денег редуцировались до двух основных — средства обращения и средства платежа. В данной ситуации авторитет эмиссионного центра усиливается, так как он стал единственным институтом, определяющим стоимость и надежность выпускаемых денег. Ученые говорят о необходимости передачи денежного управления особому органу. Таким статусом, например, обладает Банк России. Проанализировав нормы конституции РФ, А. Г. Тосунян и А. Ю. Викулин приходят к выводу, что ЦБ РФ относится к федеральным органам государственной власти, он проводит свою деятельность независимо от судебной, исполнительной и законодательной власти и не входит в систему этих федеральных органов [3].

Утверждение о том, что центральный банк по своей независимости приравнивается к конституционным судам,

высказал в своих работах и известный политолог Я. Элстер. Этой точки зрения придерживаются и в европейской теории и практике, где независимость Европейского центрального банка от других органов Европейского союза и от правительств стран-членов является первоочередной.

Ученые экономисты убеждены в необходимости независимости эмиссионного института. Так как чем более он независим, тем больше вероятность успешной реализации задач по достижению низкого уровня инфляции, а это в свою очередь создает условия для устойчивого экономического роста. Также есть множество примеров и исследований, доказывающих тесную связь между независимостью центрального банка и стабильным уровнем цен. В истории существует много доказательств, подтверждающих, что контроль над деятельностью эмиссионных институтов со стороны других органов государственной власти приводит к высоким темпам инфляции и не приносит пользы в делах по уменьшению безработицы, кредитования реального сектора, достижению стабильного курса национальной валюты.

Конечно, теория о независимости центрального банка как органа четвертой «денежной власти», обладающей правами и полномочиями, очень привлекательна и убедительна. Однако следует отметить, что это вызвано объективными экономическими факторами, а не желанием органов государственной власти. В связи с утратой современных денег стоимостной основы, спрос на национальную валюту зависит от авторитета эмитента, его юридической независимости, что вынуждает государство признать независимость центрального банка в целях максимизации сеньоража.

Однако не все так просто. Реальная картина независимости субъекта рыночной экономики проявляется при анализе его возможности распоряжения полученной прибылью. Прибыль является наиболее важным финансовым показателем, который характеризует место предприятия в системе общественного разделения труда. Если коммерческие организации вправе самостоятельно распоряжаться своей прибылью, улучшая качественные или количественные показатели выпускаемой продукции, создавая дочерние организации, то в случае некоммерческих организаций наоборот. Они должны направлять прибыль на цели, прописанные и регламентированные учредительными документами. И еще более несвободны в своих экономических решениях государственные учреждения, единственным собственником которой является государство.

Центральный банк относится к категории «государственное учреждение», то есть он, как и все государ-

ственные организации, менее свободен и независим в принятии решений. Почти все центральные банки ограничены в своих действиях требованиями закона и иными нормативно-правовыми актами. Структура распределения прибыли центральных банков разнообразна. Однако все они обязаны отчислять большую долю прибыли в казну государства. Так, например, Австрийский национальный банк перечисляет в бюджет государства 30% от полученного валового дохода и 42% от валовой прибыли в качестве дивидендов основному акционеру — государству. Чистая прибыль эмиссионного департамента Банка Англии полностью должна быть перечислена в казну, а прибыль банковского департамента должна быть перечислена в бюджет после отчислений в фонды и уплаты налога на прибыль корпораций.

Кроме того, государство также жестко регламентирует деятельность центральных банков и их расходы. Обычно, эмиссионные институты составляют сметы своих расходов, которые подлежат утверждению со стороны законодательной и исполнительной органов власти. Так, например, смету расходов ФРС США утверждает конгресс США; смета расходов, составленная Генеральным советом Банка Франции, подлежит утверждению правительством Франции. Работа Федерального немецкого банка контролируется Федеральной счетной палатой.

Из этого делаем вывод о том, что настоящей свободой действий и независимостью центральный банк не обладает. Он лишь инструмент, с помощью которого государство получает доход в виде сеньоража, который ему необходим для покрытия государственных расходов. Несмотря на формальную независимость, центральный банк является одним из типов государственного учреждения, созданного для получения дохода — в форме необеспеченной эмиссии. Поэтому формальная «независимость» — лишь ширма, необходимая для обеспечения устойчивой покупательной способности национальной валюты. Несмотря на право выбора методов и инструментов для достижения целей денежно-кредитной политики, центральный банк лишен независимости и свободы деятельности требованиями закона и нормативно-правовых актов, возможностью государственного финансового контроля. Использование административных методов регулирования в сфере денежного управления невозможно по объективным экономическим законам. Поэтому центральный банк должен быть погружен в экономическую среду, так как он должен максимизировать сеньораж и не допустить расстройств денежного хозяйства.

Литература:

1. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии/К. Маркс. — М.: Политиздат, 1975. — 444 с.
2. Мнацаканян, Р.А., Сергеев Л. И. К вопросу о независимости центральных банков/Р.А. Мнацаканян, Л.И. Сергеев // Деньги и Кредит. — 2011. — № 8 — с. 75–76.
3. Навой, А.В. Роль и место центрального банка в системе государственной власти: подлинная независимость или мнимая/А.В. Навой // Финансы и кредит. — 2009. — № 15. — с. 7–15.

4. Трунин, П. В., Князев Д. А., Сатдаров А. М. Анализ независимости центральных банков РФ, стран СНГ и Восточной Европы/П. В. Трунин, Д. А. Князев, А. М. Сатдаров. — М.: ИЭПП, 2010. — 76 с.
5. Братко, А. Г. Центральный банк в банковской системе России/А. Г. Братко — М.: Спарк, 2001, — с. 35.
6. Крупнов, Ю. С. О сущности, функциях и некоторых тенденциях развития центральных банков/Ю. С. Крупнов // Финансы и кредит. — 2004 год — № 15

Обучение персонала как основной метод повышения конкурентоспособности работников на внутрифирменных рынках труда: проблемы и пути их решения

Емелина Татьяна Анатольевна, кандидат экономических наук
Балашовский институт (филиал) Саратовского государственного университета имени Н. Г. Чернышевского

Горнастаева Наталья Владимировна, аспирант
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.

Сегодня многие современные организации сталкиваются с тем, что для развития и конкурентоспособности на рынке недостаточно привлекать инвестиции, приглашать лучших сотрудников, выбирать выигрышную позицию на рынке и разрабатывать эффективную маркетинговую политику. Результаты работы во многом зависят от отношения к собственному персоналу и выстроенной системы взаимодействия с ним. В динамично изменяющихся условиях, организации различных форм собственности именно «человеческий капитал» рассматривают, как конкурентное преимущество, в связи с чем, всё больше внимания уделяется внутрикорпоративному обучению и развитию собственного персонала [1].

Под обучением персонала мы будем понимать процесс приобретения работниками конкурентных преимуществ под руководством опытных преподавателей и наставников.

Выделяют следующие методы обучения работников: лекции, семинары, конференции, самостоятельное обучение, инструктажи, ротации (смена рабочего места), наставничество, деловые игры, тренинги, дистанционное обучение, рассмотрение практических операций (кейсов), вебинары (онлайн-семинары), метод усложняющихся заданий, метод делегирования части функций и ответственности, подготовка в проектных группах, секондмент (командирование) и другие методы.

По данным Федеральной службы государственной статистики в 2013 году в России прошли обучение 13,8% от численности работников списочного состава. В том числе: от числа руководителей — 19,1%, от числа специалистов — 16,6%, от числа других служащих — 5,1%, от числа рабочих — 12,2%. Преобладает возрастная категория 25–29 лет (16,5% от численности работников списочного состава соответствующего возраста). По Саратовской области обучение прошли 15,4% от численности работников списочного состава. В том числе: от числа руководителей — 21,1%, от числа специалистов — 17,6%, от числа других служащих — 7,4%, от числа рабочих —

14,3%. Преобладает возрастная категория 25–29 лет (18,5% от численности работников списочного состава соответствующего возраста).

Рассмотрим методы обучения, которые используют руководители для повышения конкурентоспособности своих работников на внутрифирменных рынках труда.

Балашовский институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского (г. Балашов).

Данное учреждение предоставляет возможность пройти курсы повышения квалификации в Институте дополнительного профессионального образования ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского» по той программе, которая соответствует должности работника. По итогам обучения выдается удостоверение.

Особое значение занимает такой метод как конференции. Организуются региональные, всероссийские, международные конференции, при которых исследователи представляют и обсуждают свои работы.

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Саратовской области «Аркадакский политехнический лицей» (г. Аркадак)

Руководство Аркадакского политехнического лицея уделяет особое внимание таким методам обучения как семинары и лекции среди педагогического коллектива. Выступления с докладами и после их обсуждения проводятся 3 раза в месяц. В лицее прошли обучение около 42% работников от численности работников списочного состава, в том числе по программе профессионального образования и по программе повышения квалификации.

По данным Федеральной службы государственной статистики в 2013 году в России в сфере образования прошли обучение 15,6% от численности работников списочного состава. В том числе: от числа руководителей — 24,8%, от числа специалистов — 23,3%, от числа других служащих — 5,2%, от числа рабочих — 1,3%. Преобладает возрастная категория 40–49 лет (19,6% от численности

работников списочного состава соответствующего возраста).

Обособленное структурное подразделение Ртищевский почтамт Аркадакское отделение связи (г. Аркадак)

В данной организации каждый работник в среднем 1 раз в 3 месяца проходит тестирование на наличие знаний, умений и навыков по своей профессии.

При появлении новой компьютерной программы, работники проходят обучение в Ртищевском почтамте (г. Ртищево), по итогам которого раньше выдавали удостоверение о повышении квалификации, а на сегодняшний момент его не выдают.

У вышестоящих работников или руководителей один раз в месяц есть день под названием «День качества», в течение которого руководители собираются за круглым столом и обсуждают проблемы, вносят предложения и т. д.

В организации прошли обучение около 37% работников от численности работников списочного состава, в том числе по программе профессионального образования и по программе повышения квалификации.

По данным Федеральной службы государственной статистики в 2013 году в России в сфере связи обучение прошли 13,2% от численности работников списочного состава. В том числе: от числа руководителей — 16,7%, от числа специалистов — 11%, от числа других служащих — 19,6%, от числа рабочих — 13,4%. Преобладает две возрастные категории в возрасте до 25 лет и 25–29 лет (15,4% от численности работников списочного состава соответствующего возраста).

Агентство в г. Балашов филиала ЗАО «МАКС» в г. Саратов.

Руководство страховой компании ЗАО «Макс» успешно реализует обучение своего персонала на базе Корпоративного университета. Применяются следующие формы обучения:

- очная форма обучения для агентов до среднего менеджмента (Школа агента);
- обучение на базе Корпоративного университета (средний и топ-менеджмент);
- дистанционное обучение.

В компании прошли обучение около 60% работников от численности работников списочного состава, в том числе по программе профессионального образования и по программе повышения квалификации.

Процесс обучения может проходить в виде презентаций, тренингов, игр-симуляторов, круглых столов, отработки кейсов и т. д. Осуществляют обучение бизнес-тренеры. Обучение может носить персональный характер для вновь пришедших сотрудников и сотрудников со стажем. В результате чего сотрудники компании овладевают новыми знаниями, навыками, умениями. По итогам обучения в Корпоративном университете выдается сертификат.

Периодически компания проводит интернет-тестирование, на интранет сайте компании, видео-, конференц-связи, что позволяет охватить большую территорию.

При введении новых видов обязательного страхования компания проводит выездные конференции, семинары.

По данным Федеральной службы государственной статистики в 2013 году в России в финансовой сфере обучение прошли 12,4% от численности работников списочного состава. В том числе: от числа руководителей — 13,9%, от числа специалистов — 13,1%, от числа другие служащие — 8,6%, от числа рабочих — 8,9%. Преобладает возрастная категория в возрасте до 25 лет (15,6% от численности работников списочного состава соответствующего возраста).

Таким образом, из рассмотренных сфер экономики России, по численности персонала получившим обучение, превалирует сфера образования.

При выборе метода обучения работников, организации могут столкнуться с различными проблемами. Каждый метод обучения имеет свои положительные и отрицательные стороны.

Обучение персонала внутри организации на базе Учебного центра, Корпоративного университета является более дешевым относительно привлеченных компаний (при условии регулярного и систематического обучения). Происходит сохранение и передача корпоративной культуры, своевременный контроль отклонений в работе персонала и переобучение на основе новых программ, инструкций.

Эффективным, подобная форма обучения будет в том случае, если применялась детальная теоретическая проработка системы обучения, бизнес-тренеры (члены коллектива) имеют независимое мнение, руководство не имеет давления на преподавателей в выборе решения и т. д.

В процессе очной формы обучения на базе внешних компаний за счет организации работник приобретает не только информацию от коллектива, преподавателя, но и обменивается опытом с другими участниками процесса обучения. При личном контакте с преподавателем осуществляется обратная связь, что позволяет незамедлительно выяснить появившиеся вопросы. Работа в группе повышает мотивацию к обучению.

К недостаткам очной формы обучения следует отнести большие финансовые затраты на оплату преподавателей, невозможность отрыва учащегося от работы, длительность и т. д.

Организации могут сталкиваться с такими проблемами, как низкое качество обучения, незаинтересованность в обучении, уход сотрудников после обучения, не соответствие процесса обучения запросам организации.

Дистанционная форма обучения на базе внешних компаний обеспечивает массовость обучения, охват удаленных филиалов, безотрывность от работы или с незначительным отрывом, отсутствие оплаты командировочных, сжатые временные издержки в сравнении с аудиторными занятиями.

Данной форме обучения свойственны большие финансовые затраты на этапе внедрения, высокие требования к технической оснащенности, наличие соответствующего оборудования.

Для повышения заинтересованности работников в обучении можно применять способ «Научился сам — научи другого», наставничество. Использовать совмещение образовательных программ с кадровыми. Например, направлять после обучения в другие отделения для руководства новыми проектами с последующим повышением. С целью избежания ухода работника после окончания обучения следует правильно составлять трудовой договор, в котором необходимо определять условия отработки после обучения, размер возмещения в случае ухода раньше срока.

Для повышения эффективности от вложения денежных средств в обучение своего персонала, как способу повышения конкурентоспособности работников и организации в целом, необходимо постоянно совершенствовать подходы к обучению, учитывая при этом прошлые недоработки и включая современные особенности и изменения. Данные меры помогут развивать работников в четко заданном направлении с учетом требований организации.

Литература:

1. Мартынов, А. А. Корпоративное обучение персонала: некоторые современные аспекты проблемы / А. А. Мартынов, Е. Р. Миронова // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. — Липецк: Общество с ограниченной ответственностью «Максимал информационные технологии», 2015. — № 1 (14). — с. 95–97.
2. Стебеньяева, Т. В. Современные методы повышения квалификации персонала как составная часть системы поддержания конкурентоспособности продукции компании / Т. В. Стебеньяева, Н. Н. Юртына // Электронный научный журнал «Apriori. Серия: Гуманитарные науки», 2014. — № 2. — Режим доступа: <http://www.apriori-journal.ru/journal-gumanitarnie-nauki/arc-number/?number=23&years=2015>.
3. Статистический бюллетень: Дополнительное профессиональное образование работников в организациях в 2013 году по видам экономической деятельности, Том 1. — Москва, 2013. — Режим доступа: <http://www.gks.ru> — сайт Федеральной службы государственной статистики.
4. Статистический бюллетень: Дополнительное профессиональное образование работников в организациях в 2013 году по федеральным округам и субъектам Российской Федерации, Том 2. — Москва, 2013. — Режим доступа: <http://www.gks.ru> — сайт Федеральной службы государственной статистики.

Банковская конкуренция в российской экономике

Зорина Вера Вячеславовна, магистрант
Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет

Проведена статистическая оценка уровня концентрации на российском рынке банковских услуг. Проанализированы основные направления развития данного отраслевого рынка, в том числе определены факторы, указывающие на укрепление монополистических тенденций в отрасли.

Ключевые слова: банковская система, концентрация, тенденции, капитал, активы, нераспределенная прибыль, конкуренция, статистическая оценка.

Research on assessment of concentration level in Russian banking sector has been conducted. Current trends of industry market development have been analyzed, including factors that led to a monopolization of industry.

Key words: banking system, concentration, trends, capital, assets, inappropriate balance, competition, statistical assessment.

Российский банковский сектор становится всё более активным участником не только отечественного, но и мирового рынка финансовых услуг, что является итогом закономерных и объективных экономических процессов: усиления процессов глобализации и интеграции в отрасли, возрастания уровня потребления, развития информационных и телекоммуникационных технологий. К факторам, обусловившим развитие и укрепление банковского сектора РФ в последние годы, можно отнести как динамику рыночного спроса на банковские услуги со стороны эконо-

номических субъектов страны, так и эффективность государственного регулирования данной отрасли. Развитие финансового и реального секторов экономики так же сыграло немаловажную роль в становлении рынка банковских услуг России.

Данные процессы обусловили актуальность вопроса развития конкурентных начал в российском банковском секторе в последние годы. Основопологающим показателем степени развитости и открытости отраслевого рынка определенной страны является уровень конку-

ренции в отрасли, который определяется такими факторами, как размер и количество действующих предприятий, распределение капитала и прибыли между фирмами, доступность информации, наличие барьеров входа и выхода. Конкуренция на рынке банковских услуг является объективным процессом, способствующим наиболее рациональному перераспределению доходов в отрасли. Максимальную прибыль получает финансовая организация, способная предложить наиболее качественный и полноценный спектр банковских услуг, организовать наиболее развитую территориальную сеть, обеспечить доступность кредитных продуктов широким слоям населения. Конкуренция на рынке банковских услуг присущи определенные черты, отличающие ее от конкуренции на прочих товарных и нетоварных рынках.

К особенностям соперничества в данном секторе экономики относятся как строгое государственное регулирование отрасли, так и специфика предлагаемого товара — денег, который, помимо выполнения функции всеобщего эквивалента, отличается абсолютной ликвидностью и низким уровнем замещения. Вышеперечисленные факторы, с одной стороны, и возможность получения сверхприбыли с другой, обуславливают более острый характер конкуренции на банковском рынке.

В процессе оказания финансовых услуг виды соперничества между банками могут различаться в зависимости от целевой аудитории, методов конкурентной борьбы, территориального и отраслевого признака. Современный рынок банковских услуг отличается сложностью своей организации, а значит, и конкурентной политики: отдельно выбранный банк может использовать одновременно внутриотраслевые и межотраслевые, ценовые и неценовые методы конкуренции.

Крупные современные банки разрабатывают свою конкурентную стратегию посредством проведения тщательного анализа состояния дел в отрасли. Развитие банковского сектора России в последние годы отличается сокращением количества кредитных организаций, и, как следствие, повышением концентрации капитала и активов. Отмечается возрастание роли крупных банков, владеющих развитой филиальной сетью и обладающих значительной клиентской базой, таких как Сбербанк, Газпромбанк, ВТБ, Альфа-банк.

По данным 2 квартала 2014 года на три крупнейших банка приходилось 64,8% нераспределенной прибыли от совокупной суммы прибыли в отрасли. При анализе степени концентрации на отечественном рынке банковских услуг особенно выделяются показатели деятельности ОАО «Сбербанк России». В настоящее время Сбербанк обладает признаками естественной монополии — доля банка в общем объеме нераспределенной прибыли отечественных кредитных организаций, рассчитанном на 1 июня 2014 года, составила 49,2%. Преимущества Сбербанка перед прочими кредитными организациями обусловлены наиболее широкой сетью подразделений и лидирующими позициями по привлечению средств населения. Приме-

чательен тот факт, что национальная банковская система сталкивается с возрастающим с каждым годом проникновением иностранных банков на отечественный рынок.

Нужно отметить, что иностранные банки имеют ряд преимуществ по сравнению с национальными кредитными организациями, таких как наличие доступа к финансовым ресурсам материнской компании, возможность использования зарубежных банковских технологий и пр. Прежде всего, это относится к прямому кредитованию транснациональных и российских корпораций, оказанию консультационных услуг. Как правило, иностранные банки используют стратегию поглощения региональной сети небольшого отечественного банка, что вызывает экономию на «издержках входа» по сравнению с созданием собственной сети филиалов.

Классическим примером подобной экспансии на российский рынок может послужить приобретение в начале 2006 года Группой Райффайзен Интернациональ (до объединения Райффайзен Интернациональ и РЦБ) 100% акций ОАО «Импексбанка», с последующей реорганизацией филиальной сети последнего в форме присоединения к ЗАО «Райффайзенбанк Австрия». Итогом данной сделки стало проникновение относительно небольшого московского представительства «Райффайзенбанка» в регионы РФ и значительное увеличение кредитного портфеля. Политика, проводимая ЦБ РФ в последние годы, направлена на укрупнение капитала кредитных организаций с целью повышения их финансовой устойчивости и уменьшение количества мелких, неконкурентоспособных банков.

Несмотря на значительное число фирм в отрасли, наблюдается увеличение концентрации капитала и перераспределение прибыли в пользу крупнейших участников рынка; банки-лидеры оказывают всё более значительное влияние на ценовую политику своих конкурентов.

Оценивая степень конкуренции на российском банковском рынке, хотелось бы особое внимание уделить статистическим методам, в особенности методологии, используемой Мировым валютным фондом, которая предусматривает оценку конкуренции по таким параметрам, как индекс концентрации, рассчитанный для трех крупнейших участников рынка (CR-3); доля банковских активов, находящихся в собственности иностранных владельцев; среднее число взаимоотношений клиентов с банками; спред процентных ставок.

К недостаткам данной системы можно отнести ее двоякий характер. Так, согласно критерию МВФ, признаком конкурентного банковского сектора является наличие устойчивых отношений между клиентом и несколькими банками, в которых он обслуживается. Но данный показатель скорее свидетельствует о развитости банковской системы, чем об уровне конкуренции. Кроме того, индекс концентрации не позволяет определить «рыночную роль» различных участников отрасли, что является концептуальным недостатком показателя. Незначительные улучшения в методологию были внесены, в частности, С. Мо-

исеевым путем включения в рассчитываемые индикаторы индекса Герфиндаля — Хиршмана (ННІ)

Для статистической оценки уровня конкуренции на российском банковском рынке использовались данные рейтинга «Интерфакс-100», включающего информацию о размере совокупных активов, прибыли и капитала банков, зарегистрированных на территории РФ и предоставивших отчетность. По состоянию на 2 квартал 2014 года в рейтинг входило 906 организаций, во 2 квартале 2014 года их число сократилось на 1,8% — до 890 банков. Основой расчета показателей концентрации на товарных рынках является сопоставление доли выпуска отдельной фирмы с совокупным объемом производства в отрасли. Концентрация продавцов будет тем выше, чем более заметно участие фирмы в совокупном выпуске.

Применительно к рынку банковских услуг уровень концентрации может быть оценен посредством расчета и сравнения таких индикаторов, как доля активов в общем объеме активов кредитных организаций, доля капитала в совокупном объеме банковского капитала и доля прибыли отдельно взятого банка в общем объеме нераспределенной прибыли в отрасли. Наиболее распространенным измерителем степени конкуренции на отраслевом рынке является коэффициент концентрации (CR). В большинстве экономически развитых стран данный показатель широко применяется при статистическом мониторинге состояния рынка, причем количество фирм, принимаемое за базу расчета, может варьироваться по территориальному и отраслевому признаку. Индекс концентрации определяется как сумма рыночных долей q наиболее крупных участников рынка

$$CR_i = \sum_{i=1}^n q_i$$

где n — количество фирм в отрасли.

Преимуществом индекса является не только простота его расчета, но и возможность сравнить различные рынки по уровню концентрации, проанализировать динамику долей крупнейших фирм; выявить игроков, доли которых обусловили перегруппировку рыночной власти на рынке. Основным недостатком индекса концентрации можно считать его дискретный характер. Он характеризует только сумму долей фирм, оставаясь «нечувствительным» к различным вариантам распределения продавцов в отрасли. С этим связана возможная неточность при расчете показателя.

Результаты расчета степени рыночной концентрации, основанной на коэффициенте рыночной концентрации для трех, четырех и пяти крупнейших игроков банковского рынка РФ для второго квартала 2012 и 2013 гг., приводятся в таблице 1.

Комплексную оценку степени концентрации позволяет провести другой статистический показатель — коэффициент Герфиндаля — Хиршмана (ННІ). Коэффициент измеряется как сумма квадратов долей всех предприятий отрасли и может быть выражен в долях или процентах:

$$ННІ_t = \sum_{i=1}^n q_i^2$$

Использование индекса позволяет сгладить недостатки предыдущего метода расчета: при возведении в квадрат крупнейшие предприятия дают более значительный вес, чем мелкие, что позволяет решить проблему несовершенства статистики — отсутствие информации о мелких участниках рынка не приведет к существенному искажению итоговых показателей.

Согласно методологии, используемой ФАС, на основе вышеперечисленных показателей можно выделить 3 типа рынков:

- 1) Высококонцентрированные рынки: $70\% < CR-3 < 100\%$; $2000 < ННІ < 10000$;
- 2) Среднеконцентрированные рынки: $45\% < CR-3 < 70\%$; $1000 < ННІ < 2000$;
- 3) Рынки с низкой концентрацией: $CR-3 < 45\%$; $ННІ < 1000$.

Таким образом, если брать за основной критерий показатель активов, то в 2013 году банковскую систему РФ можно было отнести к низкоконцентрированному рынку ($CR-3 = 0,44 < 0,45$, $ННІ = 998,8 < 1000$), однако показатели 2014 года свидетельствуют о средней концентрации игроков в отрасли ($CR-3 = 0,45$, $CR-4 = 0,49$, $ННІ = 1036,9 > 1000$).

Использование доли капитала в качестве основного показателя позволяет считать банковскую систему РФ умеренноконцентрированной (для 2 кв. 2013 года $CR-3 = 0,48$, $0,45 < 0,48 < 0,70$, $CR-4 = 0,51$, $0,45 < 0,51 < 0,80$).

Наконец, доля нераспределенной прибыли в качестве базового критерия позволяет с некоторыми оговорками сделать вывод о высокой концентрации участников в отрасли ($ННІ = 2606,5 > 2000$).

Таблица 1. Значения коэффициентов CR, 2 кв. 2013–2014 гг.

Показатели	По активам			По капиталу			По прибыли		
	2012	2013	%	2012	2013	%	2012	2013	%
CR-3	0,44	0,45	102,3	0,46	0,48	104,3	0,63	0,65	103,2
CR-4	0,48	0,49	102,0	0,49	0,51	104,0	0,67	0,68	101,4
CR-5	0,50	0,52	104,0	0,53	0,54	101,9	0,69	0,71	102,9

Нужно отметить, что, сопоставляя финансовую систему России с зарубежной, ряд исследователей приходит к закономерному, с одной стороны, выводу о низкой концентрации продавцов на отечественном рынке банковских услуг, что зачастую объясняется использованием доли активов в качестве основополагающего показателя при расчете индекса концентрации и индекса Герфиндаля-Хиршмана.

Результаты проведенного исследования позволяют сформулировать следующие выводы:

1. Во-первых, экономика банковского сектора по-прежнему испытывает влияние недавних кризисных

явлений, что приведет к дальнейшему сокращению числа кредитных организаций и усилению рыночной власти крупнейших игроков отрасли, перераспределению прибыли от банков-аутсайдеров к банкам-лидерам;

2. Во-вторых, не представляется возможным однозначно интерпретировать результаты расчетов статистических показателей концентрации — в зависимости от выбранного критерия, банковская система России может быть отнесена к различным типам рынков; однако динамика индексов CR-3 и ННІ в последние годы свидетельствует о нарастании монополистических тенденций в отрасли.

Литература:

1. Бондарева, Ю.Э. Финансовый рынок: новеллы антимонопольного закона/Бондарева Ю.Э. // Современная конкуренция. 2009. — № 1. 342 с.
2. Валиуллин, Х.Х., Мерзлякова С.Л. Тенденции Пространственной концентрации банковского сектора России. // Проблемы прогнозирования. 2011, № 5.
3. Грищенко, О.В. Конкуренция в российской банковской системе: иллюзия или реальность? Вестник МГИМО-Университета, 2012, — № 2 — с. 134–140

Социальное неравенство в России: современные тенденции

Ибрагимова Умугани Ибрагимовна, студент;

Расторгуева Надежда Сергеевна, студент;

Собко Мария Вячеславовна, студент

Научный руководитель: Мосейко Виктория Владимировна, кандидат экономических наук
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта

В данной статье рассматривается понятие социального неравенства; коэффициенты, с помощью которых можно проследить уровень социальной дифференциации; виды и понятие бедности, виды территориальной дифференциации, а также анализируются данные экономической статистики.

Ключевые слова: социальное неравенство, децильный коэффициент, индекс Джини, кривая Лоренца, бедность, прожиточный минимум, валовой региональный продукт, среднедушевые денежные доходы.

В самом общем виде под социальным неравенством понимается расслоение общества, при котором отдельные индивиды или социальные группы находятся на разных уровнях вертикальной социальной иерархии и располагают разными шансами удовлетворения своих потребностей.

1. Показатели дифференциации доходов населения

В макроэкономике социальное неравенство описывается целым рядом показателей, индексов и коэффициентов. Среди них наиболее распространенными в теории и практике являются следующие.

Одним из основных показателей дифференциации доходов можно считать *децильный коэффициент*. Он выражает соотношение между средними доходами 10% наиболее богатых людей и средними доходами 10% наименее

обеспеченных людей, проживающих в данной стране. Согласно принятым в развитых экономиках нормам децильный коэффициент не должен превышать 10.

Еще один известный показатель — *индекс концентрации доходов населения*, а именно *индекс Джини*. Он используется для характеристики распределения совокупного дохода между разными группами населения и показывает степень неравномерности распределения населения по уровню дохода. Величина коэффициента может изменяться от 0 до 1. Чем выше значение индекса Джини, тем более неравномерно распределен доход в обществе.

Также для оценки дифференциации населения используется *кривая Лоренца*. Она показывает зависимость между социальной группой населения и долей принадлежащего ей совокупного дохода. Чем ближе прямая Лоренца к прямой абсолютного равенства, тем распределение доходов в стране справедливее.

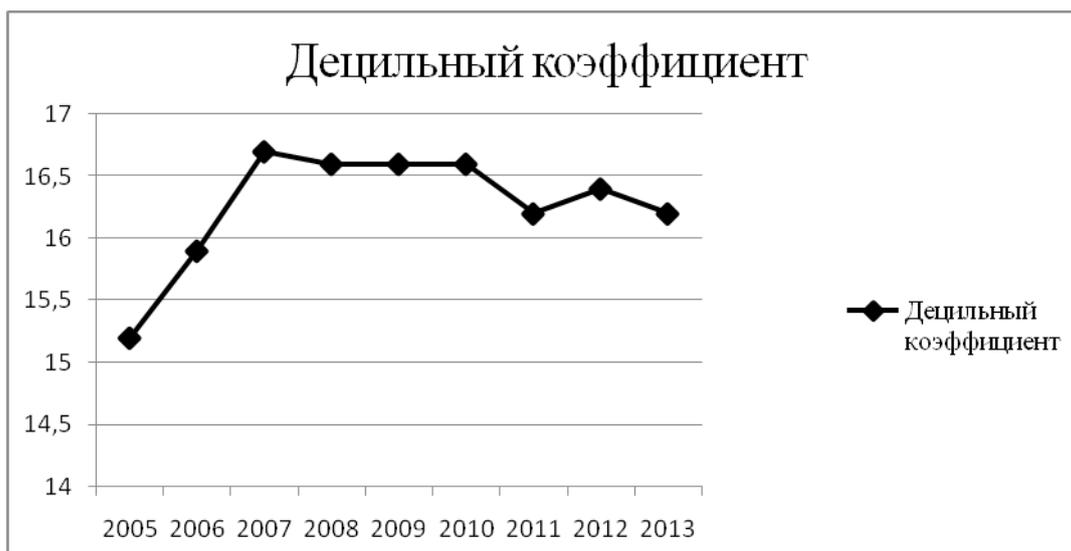


Рис. 1. Динамика децильного коэффициента в России в период с 2005 по 2013 гг. [4]

Анализ и динамика изменения вышеперечисленных показателей в России на 2005–2013 гг.

С 2005 по 2007 произошло резкое увеличение разницы в уровне доходов населения. Децильный коэффициент вырос с 15,2 в 2005 г. до 16,7 в 2007 г. [4] А с 2007 г. по 2013 г. значительных изменений данного показателя не наблюдалось. В 2013 году децильный коэффициент был равен 16,3. [4] Это означает, что увеличился разрыв между доходами наиболее обеспеченных и наименее обеспеченных граждан. В Евросоюзе и Японии соотношение доходов богатых и бедных находится на уровне 6. В скандинавских странах самый низкий децильный коэффициент, он равен 4. В США он составляет 15. [3]

Следовательно, разрыв между наиболее богатыми и наименее бедными слоями населения в России значительно выше, чем в промышленно-развитых странах при сохраня-

ющейся тенденции усиления данной дифференциации, хоть и с некоторым замедлением в последние годы.

Усиление концентрации доходов у сравнительно узкого слоя высокодоходного населения выявляется через анализ коэффициента Джинни.

В 2013 в России году индекс Джини равнялся 0,418 [4], это означает, что почти половина совокупного объёма денежных доходов сосредоточена у наиболее обеспеченного населения. Для сравнения, страны Европы, такие как Чехия, Дания имеют коэффициент Джини в пределах от 0,2 до 0,3. В экономически развитых странах, таких как Германия, Великобритания, Япония индекс Джини изменяется от 0,3 до 0,4. Существуют также страны с высоким коэффициентом Джини, например, в США, Бразилии, Венесуэле он составляет 0,45–0,55, либо превышает 0,6. [2]

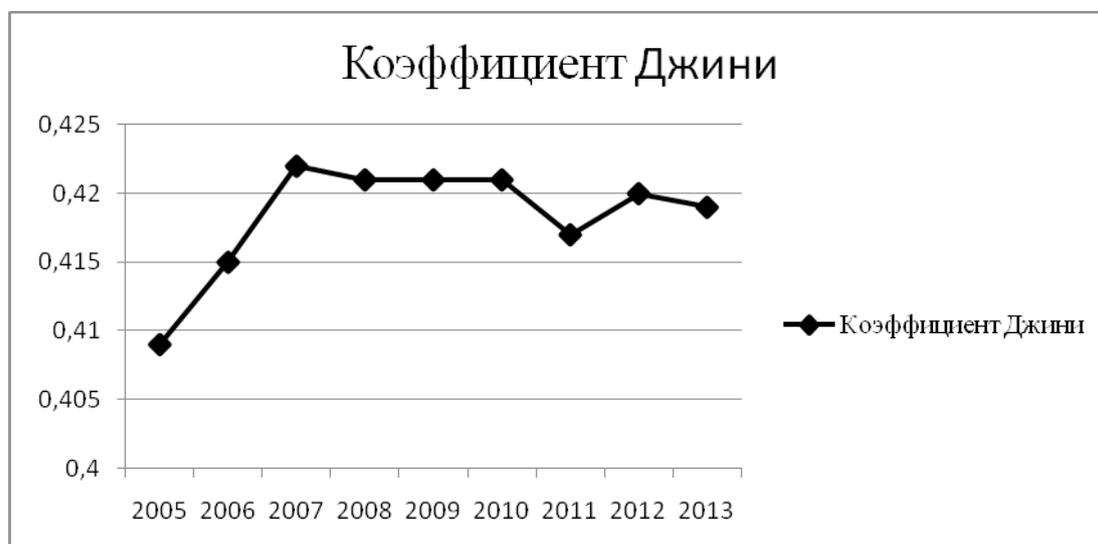


Рис. 2. Динамика коэффициента Джинни в России в период с 2005 по 2013 гг. [4]

Таблица 1. Распределение общего объема денежных доходов населения в 2013 г., в %. [5]

Распределение общего объема денежных доходов населения в %					
Денежные доходы	В том числе по 20-ти процентным группам населения				
	I-я с наименьшими доходами	II-я	III-я	IV-я	V-я с наибольшими доходами
100	5,2	9,8	14,9	22,5	47,6

Для лучшей иллюстрации картины социального неравенства в начале 21 века в России следует применить также метод Макса Лоренца.

По данным 2013 года, 20% наиболее обеспеченных граждан располагали 47,6% совокупного объема денежных доходов населения, а 20% наименее обеспеченных — всего 5,2%. Следовательно, почти половина совокупного объема денежных доходов сосредоточена у наиболее обеспеченного населения. Отсюда Кривая Лоренца будет иметь следующий вид.

Точка А на графике показывает, что беднейшие 20% населения России с самыми низкими доходами получили в 2013 году 5,2% национального дохода. Точка В на гра-

фике свидетельствует о том, что 40% населения с низкими доходами (первая и вторая группы) получили 15% дохода (5,2%+9,8%), точка С соответствует совокупным доходам первых трех групп, что составляет 29,9% (15%+14,9%). Точка D отражает доходы четырех групп 52,4% (29,9%+22,5%). Точка E, которая получена суммированием доходов предыдущих четырех групп с доходами последней, пятой, самой высокодоходной группы (52,4%+47,6%), соответствует 100% национального дохода страны.

Очевидно, что указанные подходы не являются исчерпывающими при анализе социального неравенства, его можно измерять и с помощью иных показателей, ин-

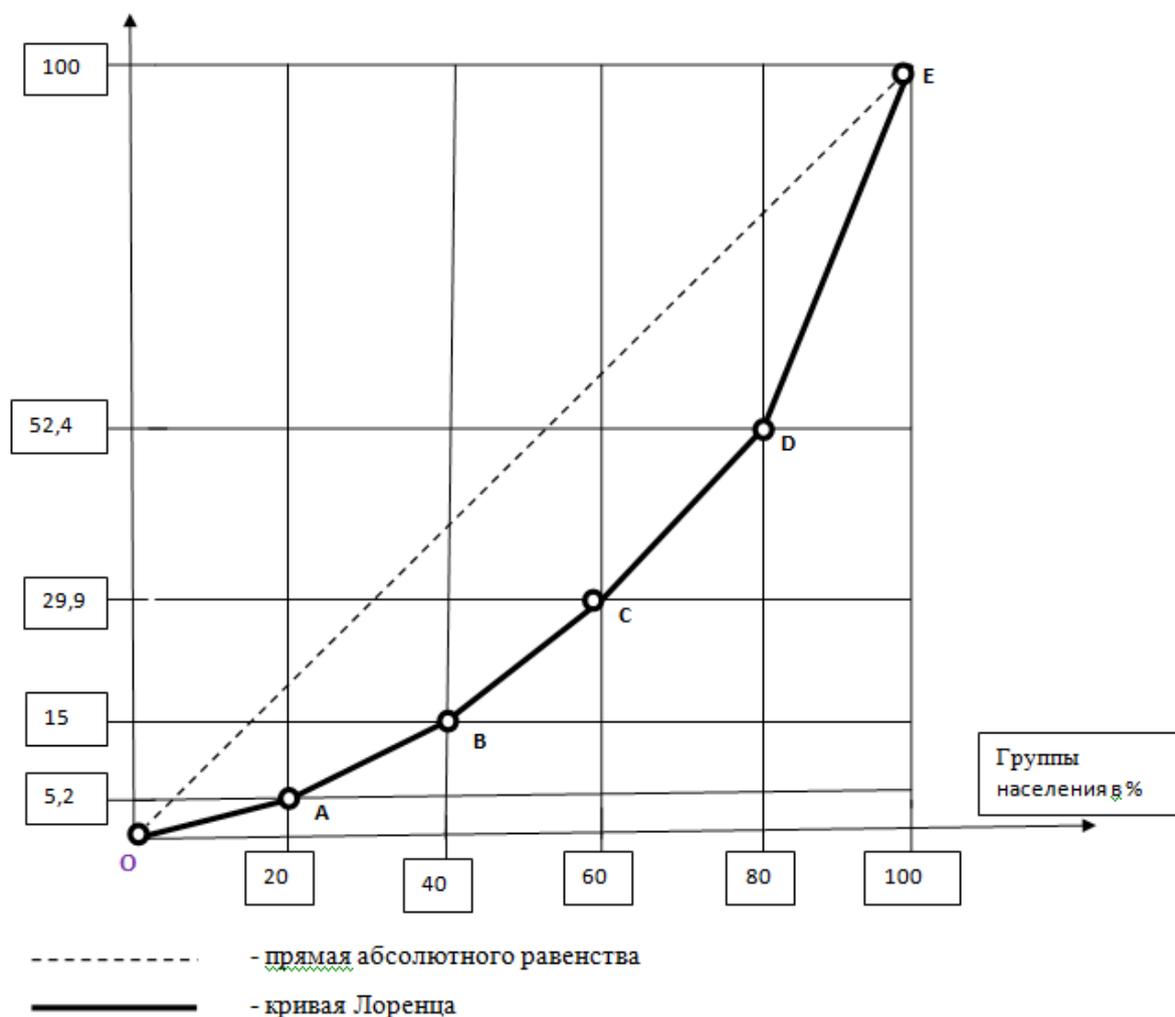


Рис. 3. Кривая Лоренца [5]

дексов, обращая внимание на разные группы общества и социально-экономические аспекты современного развития. В последние годы разрабатывается достаточное количество подходов, анализирующих социальные противоречия в обществе [11].

Итак, проведенный анализ динамики децильного коэффициента и коэффициента Джини в период с 2005 по 2007 гг. выявляет рост социального неравенства с некоторым его замедлением в период после 2007 г. Состояние социального неравенства в статичном аспекте за 2013 г. было оценено с помощью метода Лоренца, который лишь подтверждает прежние выводы о значительном социальном расслоении в современной России.

II. Проблема бедности в России

Одной из проблем социального неравенства является бедность. Бедность — это такое состояние экономики, когда часть населения имеет доход ниже установленной нормы дохода по стране. В экономической теории выделяют несколько концепций определения бедности:

— абсолютная бедность — ситуация, когда уровень душевого дохода находится на уровне установленного прожиточного минимума;

— относительная бедность — ситуация, когда доход оказывается ниже среднего уровня доходов по стране или региону;

— субъективная бедность — бедность, основанная на социологических опросах населения о минимальном доходе для нормального существования.

Для измерения уровня бедности в России экономисты используют абсолютную и относительную концепцию. В Российской Федерации официальный критерий бедности — это величина прожиточного минимума, включающая стоимость потребительской корзины, а также обязательных платежей и сборов. В свою очередь потребительская корзина характеризуется необходимым набором продуктов, непродовольственных товаров и услуг для нормального существования и поддержания здоровья. Население с доходами ниже прожиточного минимума будет относиться к категории бедных.

Величина прожиточного минимума устанавливается в России (согласно закону «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ) ежеквартально, как для трех категорий граждан (трудоспособное население, пенсионеры, дети), так и на душу населения в целом. Так, на IV квартал 2014 года прожиточный минимум на душу населения составил 8234 руб. Для трудоспособного населения составляет 8885 руб., для пенсионер — 6785 руб., для детей — 7899 руб. [1]

В соответствии с данными официальной статистики в 2013 году за порогом нищеты находилось 10,8% от общей численности населения России. [6]

Из данных таблицы видно, что происходит поступательное снижение численности населения, имеющего доход ниже прожиточного минимума. По сравнению с 2005 годом (17,8%) этот показатель уменьшился почти в два раза при неизменном количестве населения (2005 г. 143,8 млн. жителей, 2013 г. 143,7 млн. жителей).

Однако нужно оценивать не только масштабы бедности, но и ее структуру, которая определяется множеством параметров.

Одним из таких параметров является место проживания. Динамика бедности в сельской и городской местностях представлена в таблице 3.

Так, по данным статистики на 2013 год доля малоимущих, проживающих в городах составляет 58,7%, а в сельских поселениях — 41,3%. Однако, наблюдается тенденция увеличения числа малоимущего населения, проживающего в сельской местности. По сравнению с 2006 годом этот показатель возрос с 38,1% до 41,3%.

Важно оценивать бедность с точки зрения половозрастного состава.

По данным из таблицы видно, что в 2013 году наиболее высокий удельный вес бедного населения (в % от малоимущего населения страны) отмечается среди детей до 16 лет (28,4%), а также молодежи от 16 до 30 лет (22,5%). Среди женщин и мужчин от 31 до 54 (59) лет доля малоимущих примерно одинакова и составляет 19,9 и 19,2 процента соответственно. После выхода на пенсию доля малоимущих мужчин и женщин от общего числа бедных сокращается. Однако, в этом возрасте мало-

Таблица 2. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. [6]

Год	Млн. человек	В % от общей численности населения	Численность населения
2005	25,4	17,8	143,8
2006	21,6	15,2	143,2
2007	18,8	13,3	142,8
2008	19,0	13,4	142,7
2009	18,4	13,0	142,8
2010	17,7	12,5	142,9
2011	17,9	12,7	143,0
2012	15,4	10,7	143,3
2013	15,2	10,8	142,7

Таблица 3. Распределение малоимущего населения по месту проживания, (%) [7]

Год	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Проживающие в городах	60,8	58,0	58,1	59,8	61,2	59,6	58,7
Проживающие в сельских поселениях	39,2	42,0	41,9	40,2	38,8	40,4	41,3

Таблица 4. Распределение малоимущего населения по половозрастным группам, (%) [7]

Год	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Дети в возрасте до 16 лет:	21,2	22,6	23,8	25,5	26,3	27,3	28,4
Молодежь в возрасте от 16 до 30 лет	25,6	25,6	25,6	24,9	24,2	23,4	22,5
Мужчины в возрасте от 31 до 59 лет	19,0	18,6	18,7	19,2	19,0	19,0	19,2
Женщины в возрасте от 31 до 54 лет	21,1	20,6	20,3	20,3	20,3	20,1	19,9
Мужчины в возрасте 60 лет и более	3,6	3,5	3,1	2,5	2,7	2,7	2,7
Женщины в возрасте 55 лет и более	9,5	9,1	8,6	7,5	7,5	7,6	7,4

имущих мужчин меньше чем женщин, 2,7% против 7,4% соответственно.

Таким образом, проанализировав масштабы и структуру бедности в России, мы выяснили, что количество бедных на протяжении последних десяти лет сократилось. Структура же бедности в России имеет ряд особенностей. Во-первых, из года в год происходит незначительное увеличение малоимущих в сельской местности. Во-вторых, российская бедность носит детский характер, поскольку около 30% от общего числа бедных являются дети до 16 лет.

III. Территориальная дифференциация в России

Немаловажно в условиях федеративного устройства нашей страны провести анализ социального неравенства регионов России.

Анализ региональной дифференциации бедности проведем по наименее бедному и наиболее богатому регионам посредством двух показателей (ВРП на душу населения и среднедушевые денежные доходы).

Для анализа были выбраны два региона: Республика Ингушетия и Тюменская область. На протяжении рас-

сматриваемого периода именно эти регионы имели самый низкий и самый высокий уровень ВРП соответственно.

По данному показателю с 2005–2012 гг. региональная дифференциация снизилась. Так, в 2005 году среднедушевые доходы беднейшего региона (Республика Ингушетия) были ниже доходов самого богатого региона (город Москва) примерно в 10,4 раза. Однако уже в 2012 году разница сократилась почти вдвое и составила 5,8 раз. Еще следует отметить, что регионы с минимальными и максимальными доходами поменялись. Например, в 2010 году самый бедный регион был Республика Калмыкия, а в 2007 году самый богатый регион — Ненецкий автономный округ.

Таким образом, анализ региональной структуры бедности выявляет наличие богатых и бедных регионов, а также значительную дифференциацию между ними по указанным показателям. При этом, важно отметить, что по показателю среднедушевые денежные доходы наблюдается тенденция к уменьшению различий по указанным регионам.

Таким образом, существует значительное количество методологических приемов, измеряющих неравенство.

Таблица 5. Валовой региональный продукт на душу населения, (руб.) [9]

Регион	2005	2010	2011	2013
Республика Ингушетия	17435	48239,2	63569,7	100910
Тюменская область	673208,3	973332,6	1198186,0	1422113,3

Таблица 6. Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб. [12]

Регион	2005	2007	2009	2010	2012
г. Москва	25000	35500	41900	42600	54900
Ненецкий автономный округ	21500	37900	48800	47700	66276
Республика Ингушетия	2400	4000	6400	9700	13800
Республика Калмыкия	2400	4500	7100	7700	11300

Наиболее распространенными являются децильный коэффициент, индекс Джини и метод Лоренца. Кроме этих подходов неравенство исследуется в контексте проблематики бедности. Выявляя масштабы бедности и ее структуру, формируется социально-экономический портрет общества на данном этапе развития. Для этого бедность исследуется с позиций таких параметров как половозрастные характеристики, место проживания (город, село, регион) и целого ряда других. Для крупных по размеру и федеративных по государственному устройству стран анализ бедности и социального неравенства имеет смысл проводить

в соответствии с территориальным разделением на субъекты федерации или отдельные территории.

Проведенный анализ социального неравенства в России показал:

— Наличие значительной дифференциации населения России по доходам

— Существенное отставание от промышленно-развитых стран по анализируемым показателям, а именно: по децильному коэффициенту и индексу Джини

— Некоторое замедление роста дифференциации по доходам в последние 7 лет.

Литература:

1. Официальный интернет-портал правовой информации. Государственная система правовой информации, [электронный ресурс] — URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102369700&intelsearch=%CF%E2%E5%E8%E5+%CF%F0%E2%E8%F2%E5%EB%FC%F1%F2%E2%E0+%D0%D4+%EE%F2+21.03.2015+N+260> (дата обращения 26.04.15)
2. Великая Эпоха (The Epoch Times). Автор: Анастасия Вознесенская, [электронный ресурс] — URL: <http://www.epochtimes.ru/content/view/61657/83/>
3. Русская энциклопедия Традиция, [электронный ресурс] — URL: http://traditio-ru.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D1%86%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%BE%D1%8D%D1%84%D1%84%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B5%D0%BD%D1%82 (дата обращения 26.04.15)
4. Распределение общего объема денежных доходов населения. Федеральная служба государственной статистики, [электронный ресурс] — URL: http://www.gks.ru/iree_doc/new_site/population/uov/uov_32g.htm (дата обращения 20.04.15)
5. Уровень жизни. Федеральная служба государственной статистики, [электронный ресурс] — URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/# (дата обращения 20.04.15)
6. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода. Федеральная служба государственной статистики, [электронный ресурс] — URL: http://www.gks.ru/iree_doc/new_site/population/bednost/tab1/2-03.htm (дата обращения 20.04.15)
7. Распределение малоимущего населения по основным группам. Федеральная служба государственной статистики, [электронный ресурс] — URL: http://www.gks.ru/iree_doc/new_site/population/uov/uov_53.doc (дата обращения 20.04.15)
8. Методологические пояснения. Федеральная служба государственной статистики, [электронный ресурс] — URL: http://chelstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/chelstat/resources/99e166804d0a860ab13af516bbd41b15/%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5+%D0%BF%D0%BE%D1%8F%D1%81%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F.htm (дата обращения 20.04.15)
9. Валовой региональный продукт на душу населения. Федеральная служба государственной статистики, [электронный ресурс] — URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=7000003> (дата обращения 20.04.15)
10. Методологические пояснения. Федеральная служба государственной статистики, [электронный ресурс] — URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B05_14p/IssWWW.exe/Stg/d010/04-39.htm (дата обращения 20.04.15)
11. Мосейко, В.В. Индикативные оценки пенсионной системы: новый подход // Вестник Томского государственного педагогического университета. — Выпуск 12. — 2012 г. рубрика вопросы экономической теории. — с. 79–85
12. Среднедушевые денежные доходы населения. Федеральная служба государственной статистики, [электронный ресурс] — URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/IssWWW.exe/Stg/d01/04-02.htm (дата обращения 20.04.15)

Для чего нужно SLA в ИТ-аутсорсинге

Кашаев Равиль Ахметович, магистрант

Московский государственный гуманитарный университет имени М. А. Шолохова

Соглашение об уровне предоставления услуги (англ. *Service Level Agreement (SLA)*) — термин методологии ИТIL, обозначающий формальный договор между заказчиком (в рекомендациях ИТIL заказчик и потребитель — разные понятия) услуги и её поставщиком, содержащий описание услуги, права и обязанности сторон и, самое главное, согласованный уровень качества предоставления данной услуги.

Определение

SLA используется внутри организации для регулирования взаимоотношений между подразделениями, а также является основным инструментом непрерывной оценки и управления качеством предоставления услуг аутсорсинга специализированной организацией — аутсорсером.

Как правило термин **SLA** используется применительно к ИТ и телекоммуникационным услугам. В таком соглашении может содержаться детальное описание предоставляемого сервиса, в том числе перечень параметров качества, методов и средств их контроля, времени отклика поставщика на запрос от потребителя, а также штрафные санкции за нарушение этого соглашения. Для того, чтобы соблюсти SLA, поставщик услуг в свою очередь заключает операционное соглашение об уровне услуг (*OLA, operational-level agreement*) с другими внутренними подразделениями, от которых зависит качество предоставления услуг.

В идеале, SLA определяется как особый сервис. Это позволяет сконфигурировать аппаратное и программное обеспечение для максимизации способности удовлетворять SLA.

Контрольные параметры соглашения

Параметры качества услуги, указанные в SLA, должны быть измеримыми, то есть представимыми в виде числовых метрик. Например, для услуги доступа в Интернет это может быть максимальное время недоступности, максимальное суммарное время недоступности за период (например, за месяц). Скорость доступа при этом является плохим параметром, поскольку зависит не только от оператора, но и от других операторов, от загруженности сервера сайта и т. п., на что, как правило, поставщик повлиять не может.

Часто в SLA определяется период, за который поставщик услуги предоставляет заказчику отчёт об измененных параметрах качества.

Типовая структура SLA

Различные примеры соглашений SLA приведены в описаниях стандартов ИТIL и COBIT, где также даны развернутые рекомендации по оценке ключевых показателей эффективности (*KPI*) при анализе работы с SLA.

Типовая модель SLA должна включать следующие разделы:

1. Определение предоставляемого сервиса, стороны, вовлеченные в соглашение, и сроки действия соглашения.
2. Дни и часы, когда сервис будет предлагаться, включая тестирование, поддержку и модернизации.
3. Число и размещение пользователей и/или оборудования, использующих данный сервис.
4. Описание процедуры отчетов о проблемах, включая условия эскалации на следующий уровень. Должно быть включено время подготовки отчета.
5. Описание процедуры запросов на изменение. Может включаться ожидаемое время выполнения этой процедуры.
6. Спецификации целевых уровней качества сервиса, включая:
 - Средняя доступность, выраженная как среднее число сбоев на период предоставления сервиса
 - Минимальная доступность для каждого пользователя
 - Среднее время отклика сервиса
 - Максимальное время отклика для каждого пользователя
 - Средняя пропускная способность
 - Описания расчёта приведённых выше метрик и частоты отчётов
7. Описание платежей, связанных с сервисом. Возможно как установление единой цены за весь сервис, так и с разбивкой по уровням сервиса.
8. Ответственности клиентов при использовании сервиса (подготовка, поддержка соответствующих конфигураций оборудования, программного обеспечения или изменения только в соответствии с процедурой изменения).
9. Процедура разрешения несогласований, связанных с предоставлением сервиса.
10. Процесс улучшения SLA. [1]

Какой уровень сервиса нужен клиенту?

В теории все выглядит привлекательно, но на практике и заказчики, и поставщики услуг сталкиваются с незримым барьером недопонимания — сказывается дисбаланс между потребностями в уровне сервиса и предложением сервисных подрядчиков. Первые ищут идеальный сервис: недорогой, со 100%-ными гарантиями и полным возмещением убытков, вторые же пытаются минимизировать ответственность при невыполнении обязательств. Попытаемся понять, почему трудно найти компромисс, и предложить выход из создавшегося положения.

Каждый заказчик хочет получить идеальную услугу, обязательно обладающую следующими возможностями:

— обеспечение работоспособности систем ЦОДа в круглосуточном, круглогодичном режиме с минимальным временем простоя;

— минимальная стоимость (желательно бесплатно);

— привлечение максимально квалифицированных кадров;

— минимальное время реакции исполнителя при аварийных ситуациях и мгновенное устранение их последствий, а лучше — круглосуточное нахождение специалистов сервисной компании по всем обслуживаемым системам на объекте;

— полная компенсация ущерба от простоя ЦОДа, включая репутационный и моральный ущерб — по возможности, на основании договора, без обращения в суд;

— 100 %-ная гарантия наличия на складе исполнителя любого возможного ЗИПа, который может потребоваться в ходе эксплуатации ЦОДа, а также включенная в цену контракта замена и ремонт любого оборудования.

Вероятно, такой перечень выглядит смешно, тем не менее подобный список требований формирует подавляющее большинство заказчиков на начальных этапах заключения сервисного договора.

Для того чтобы сделать этот список более реалистичным и сбалансированным с точки зрения обоснованности тех или иных включенных в него параметров, разберемся, каковы способы организации аутсорсинга эксплуатации ЦОДа.

Прежде всего: **нужно ли выносить на аутсорсинг все инженерные системы**, либо стоит ограничиться лишь их частью?

Никто не будет спорить, что обслуживать тем или иным способом необходимо весь комплекс инженерных систем ЦОДа. Передача на аутсорсинг — скорее вопрос экономической целесообразности. Например, в большом ЦОДе, где сервисный инженер задействован не менее чем на 80 % рабочего времени, передача обслуживания на аутсорсинг может оказаться бессмысленной. В небольшом же — почти все обслуживание выгоднее отдать под ответственность внешней сервисной организации.

Разумное снижение издержек — первостепенная задача любого бизнеса и, на наш взгляд, некоторые «второстепенные» инженерные системы ЦОДа (такие, как система видеонаблюдения или система охранной сигнализации) не требуют заключения полноценного дорогостоящего аутсорсингового контракта с высокой скоростью реакции на инциденты. Достаточно лишь периодического технического обслуживания. В то же время жизненно важные для функционирования ЦОДа системы, например кондиционирования и энергоснабжения, должны обслуживаться ежедневно, еженедельно и ежемесячно.

Как и автомобиль, инженерные системы ЦОДа необходимо обслуживать в несколько этапов (по аналогии с ТО-1, ТО-2 и т.д.). Ежедневные проверки уровня масла и давления шин автомобиля подобны ежедневным осмотрам и контролю параметров оборудования ЦОДа. И дата-центру, и автомобилю необходимы и более редкие,

но периодичные, процедуры технического обслуживания систем и модернизация, и это существенно более сложные процедуры, требующие специализированных навыков. Также в полный цикл эксплуатации должно входить и устранение аварийных ситуаций; а если ЦОД обслуживается аутсорсинговой компанией, то и ликвидация аварий должна быть непременно включена в сервисный договор.

Таким образом, можно выделить **четыре вида услуг эксплуатации**:

1. Текущая эксплуатация (выполнение ежедневных процедур по контролю параметров оборудования систем дата-центра).

2. Техническое обслуживание (мероприятия профилактического характера, проводимые систематически, принудительно через установленные периоды, включающие определенный комплекс работ для поддержания необходимого уровня технического состояния оборудования).

3. Плановый ремонт (все виды) и модернизация систем для адаптации к новым условиям и требованиям целевой нагрузки.

4. Реакция на аварийные ситуации, ремонтно-восстановительные работы после аварий.

Попытаемся определить применимость основных (на наш взгляд) параметров сервисного обслуживания к выделенным нами видам услуг эксплуатации (табл. 1).

Какой уровень сервиса предлагает рынок?

В настоящее время услуги аутсорсинга эксплуатации ЦОДов на российском рынке предоставляют несколько типов компаний.

Компании — производители инженерного оборудования, имеющие собственные сервисные подразделения. Их преимущество в том, что зачастую они имеют возможность содержать обширный склад ЗИПа. Кроме того, специалисты по обслуживанию конкретной марки оборудования проходят регулярное обучение в специализированных лабораториях при заводах-производителях, что дает им преимущество перед специалистами, такого обучения не проходящими. Они имеют узкую специализацию и сталкиваются с множеством проблем в рамках конкретной марки у разных заказчиков, что позволяет им накопить внушительный опыт эксплуатации и ремонта данного оборудования. Из минусов можно отметить то, что не каждый производитель имеет в своем портфеле всю линейку инженерного оборудования ЦОДа (кондиционирование, ДГУ, ИБП и т.д.). Дата-центры не всегда строятся на основе решений одного бренда, и поэтому такие компании не смогут собственными силами эксплуатировать все системы не монобрендового дата-центра. Помимо этого, часто компании-производители не акцентируют внимание на ЦОДе как на комплексе инженерных систем и готовы нести ответственность за работоспособность конкретных подсистем, но не за дата-центр в целом.

Компании-интеграторы, имеющие инженерные и сервисные подразделения, инжиниринговые компании. Плюсами подобных исполнителей являются ком-

Таблица 1. Обязательные параметры SLA и их применимость к различным видам услуг эксплуатации

Параметр соглашения	Описание параметра	Степень влияния на цену услуги	Применимость к различным видам услуг эксплуатации
Время реакции на запрос	Определяет максимальный промежуток времени между подачей клиентом заявки на устранение инцидента и временем подтверждения принятия заявки в работу сервисной компанией	Высокая	1, 2, 4
Штрафные санкции	Предусмотренные договором уровни и виды штрафов за неисполнение условий (уровней) SLA	Средняя	1, 2, 3, 4
Порядок оплаты	Порядок расчетов за сервисные услуги: авансовый, по факту, ежемесячный и т.п.	Низкая	1, 2, 3, 4
Наличие и состав ЗИПа	Обязательство сервисной компании держать на своем складе или на территории объекта заказчика согласованный комплект ЗИПа	Высокая	2, 3, 4
Частота проведения текущей эксплуатации	Особые требования заказчика к периодичности планового технического обслуживания	Средняя	1
Выезды на аварии	Обязательства сервисной компании по срочному выезду ремонтной бригады на обслуживаемый объект в случае аварий (в дополнение к регулярному техническому обслуживанию)	Высокая	4
Допустимое время простоя	Допустимое время простоя обслуживаемого объекта по причине неисправности или в ходе планового обслуживания	Средняя	1, 2, 3, 4
Время восстановления работоспособности	Допустимое время восстановления работоспособности обслуживаемого объекта после инцидента	Высокая	2, 3, 4
Наличие «горячей линии»	Контактный телефон круглосуточной диспетчерской службы сервисной компании для сообщений о произошедших инцидентах	Низкая	1, 2, 3, 4

плексный системный подход к эксплуатации инженерных систем дата-центра, богатый опыт строительства ЦОДов разной архитектуры с применением оборудования множества вендоров. Важным подспорьем при построении модели эксплуатационных процессов может послужить опыт внедрения и интеграции ИТ-решений; инженеры компаний-интеграторов могут знать многие марки и модели оборудования. Минусами интеграторов зачастую являются не столь глубокие, нежели у компаний-производителей, знания конкретных моделей оборудования.

Операторы дата-центров (иногда они же — компании-интеграторы), которые имеют собственный обслуживающий персонал. Такие компании эксплуатируют собственные дата-центры, но в силу неполной загрузки персонала имеют возможность предоставлять аутсорсинговые услуги сторонним организациям. Сотрудники таких сервисных компаний могут обладать наиболее полезными практическими знаниями в области обслуживания дата-центров, но в случае небольшого числа объектов на эксплуатации уступают специалистам компаний двух первых типов в опыте использования разнообразных технических решений.

Все три типа сервисных компаний имеют свои преимущества и недостатки, поэтому представляется правильным построение таких моделей внешнего сервисного обслуживания, которые бы объединяли преимущества всех трех типов; это позволит получить интересный синергический эффект при эксплуатации дата-центров.

Два способа составления SLA

Традиционно на российском рынке существуют два способа составления соглашения об уровне обслуживания.

В первом случае заказчик, имеющий опыт в составлении подобных документов, транслирует его поставщику «сверху» в виде технического задания либо требования конкурсной документации, либо RFP (Request For Proposal — запрос предложения). При таком сценарии чаще всего в SLA содержатся максимально жесткие требования к срокам, качеству услуг и ответственности поставщика — сервисной компании. Во втором случае, если заказчик не слишком искушен и соглашение разрабатывает (предлагает) поставщик услуг, ситуация обратная: требования к штрафным санкциям и ответственности могут быть вовсе «забыты», а сроки реакции — максимально комфортны, в зависимости от имеющихся у поставщика человеческих ресурсов. К сожалению стандартов SLA, даже неофициальных, в России еще не существует, поэтому и вариантов предложений может быть великое множество.

После получения второй стороной SLA вырабатывается компромисс между ценой контракта и уровнем оказываемой услуги. По всем пунктам поставщик может удовлетворить потребности заказчика, скорректировав цену контракта, но вероятнее всего, в силу отсутствия института страхования подобных рисков, он никогда не пойдет на покрытие всех убытков заказчика в рамках штрафных санкций.

Дополнительно к стандартным параметрам (сроки, деньги, штрафы, качество услуги) по желанию заказчика могут быть добавлены такие опции, как систематическое обучение персонала, периодический аудит инфраструктуры с выработкой мер по оптимизации, выделенная дежурная смена и пр. (табл. 2). Все они, увеличивая сто-

Таблица 2. Необязательные параметры SLA и их применимость к различным видам услуг эксплуатации

Параметр соглашения	Описание параметра	Степень влияния на цену услуги	Применимость к различным видам услуг эксплуатации
Наличие выделенных под объект сотрудников	Особые условия сервисного контракта, предполагающие персонально закрепленных за обслуживаемым объектом специалистов сервисной компании: как правило, персонального менеджера и поименованных в контракте экспертов, участвующих в техническом обслуживании и ликвидации аварий (возможно постоянное присутствие на объекте)	Высокая	1, 2, 3, 4
Наличие дежурной смены на объекте	Особые условия сервисного контракта, предполагающие постоянное размещение на объекте специалистов исполнителя	Высокая	1, 2
Тренинги сотрудников заказчика	Особые условия сервисного контракта, предполагающие проведение сервисной компанией периодических тренингов по эксплуатации для персонала заказчика	Средняя	1, 2
Периодические комплексные испытания	Особые условия сервисного контракта, предполагающие проведение сервисной компанией комплексных испытаний оборудования и систем для выявления недостатков в их работе и актуализации рабочих параметров	Высокая	1, 2, 3, 4
Оптимизация энергоэффективности	Особые условия сервисного контракта, предполагающие проведение сервисной компанией аудита энергоэффективности работы систем заказчика и подготовку предложений по их перенастройке	Средняя	3

имость контракта, повышают и уровень надежности функционирования ЦОДа.

Разрыв между идеалом и реальностью

Итак, существует три подхода к формированию соглашения об уровне услуг: первый (табл. 1, 2) представляется нам наиболее взвешенным, второй формируется продвинутому заказчиком, отстаивающим свои метрики и состав соглашений, и третий — тот, который сервисные компании в состоянии предоставить на российском рынке.

Между тремя этими подходами существует разрыв, но не пропасть. Мы попробовали проанализировать основные причины несоответствия запросов заказчиков и предложений исполнителей (табл. 3).

Поиск золотой середины: несколько простых советов

Запросы идеального уровня услуг никогда не получат адекватного ответа рынка. Необходимо искать золотую середину между ценой сервисного контракта и уровнем SLA. При этом необходимо понимать, что наибольшее влияние на цену оказывает время реакции и уровень штрафных санкций. Причем такая связь может быть подчинена далеко не только линейной зависимости.

Например, чтобы иметь возможность снизить скорость прибытия аварийной бригады на объект с восьми до четырех часов (в два раза!) поставщику может потребоваться набрать в свой штат еще несколько дополнительных специалистов для организации посменной работы. А поскольку подобные сервисы в России еще не широко востребованы, не многие поставщики позволяют себе иметь готовые круглосуточные аварийные бригады в достаточном количестве. Подобные изменения могут существенно повлиять на стоимость контракта, так как потребуют кастомизированных усилий со стороны поставщика.

Схожая ситуация может сложиться и с непреодолимым желанием ряда заказчиков иметь гарантированный ЗИП на складе поставщика: на стоимости контракта негативно скажется и это.

При выборе того или иного уровня SLA заказчику необходимо точно подсчитать и проанализировать убытки от каждого часа простоя ЦОДа и стоимость контракта при каждом уровне SLA, соответствующем максимальным усилиям поставщика услуг по предотвращению такого простоя. Если остановка работы дата-центра, например, в течение восьми часов ночью и в выходные никак

Таблица 3. Отдельные параметры SLA и причины расхождения запросов и предложений по ним

Параметр услуги	Причина несоответствия реальности ожиданиям заказчика
Время реакции на запрос	Многие российские поставщики сервисных услуг в силу малого спроса на данную услугу не обладают достаточным количеством квалифицированных кадров для создания компетентных аварийных бригад; транспортная доступность объектов в крупных городах ограничивает возможность прибытия на объект в минимальный срок
Допустимое время простоя	
Время восстановления работоспособности	
Штрафные санкции	Заказчик порой требует с эксплуатирующей компании возмещения всех всевозможных убытков от простоя ЦОДа, но не всегда есть возможность однозначно оценить ущерб; кроме того, в России не развит институт страхования подобных инцидентов
Наличие и состав комплектов ЗИПа	В силу того что почти 100% оборудования ЦОДа импортного производства и количество его инсталляций, по сравнению с зарубежными странами, невелико, многие поставщики неохотно держат запасные части к оборудованию на российских складах; это увеличивает сроки проведения ремонтно-восстановительных работ

не отразится на работе вашего бизнеса, то, скорее всего, отказавшись от обслуживания по схеме «24/7», вы сможете существенно снизить стоимость внешних сервисных услуг. Но если каждый час простоя приносит вам, на-

пример, \$100 тыс. убытка, то дополнительные расходы в объеме, скажем, \$50 тыс. в год, позволяющие снизить время реакции с четырех до двух часов, вероятно, будут оправданы. [2]

Литература:

1. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D0%B3%D0%BB%D0%B0%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%BE%D0%B1_%D1%83%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B5_%D1%83%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3
2. <http://www.iksmedia.ru/articles/5144206-SLA-kamen-pretknoveniya-pri-aoutsors.html>

Рынок ИТ-аутсорсинга в России и перспективы его развития

Кашаев Равиль Ахметович, магистрант

Московский государственный гуманитарный университет имени М. А. Шолохова

ИТ-аутсорсинг (англ. *IT outsourcing*) — частичная или полная передача работ по поддержке, обслуживанию и модернизации ИТ-инфраструктуры в руки компаний, специализирующихся на абонентском обслуживании организаций и имеющих штат специалистов различной квалификации. Для них выполнение подобных работ является профильным направлением деятельности.

ИТ-аутсорсинг предполагает делегирование внешней специализированной компании решение вопросов, связанных с разработкой, внедрением и сопровождением информационных систем, как целиком на уровне инфраструктуры предприятия (сопровождение оборудования или ПО), так и объёмов работ, связанных с развитием и/или поддержкой функционирования отдельных участков системы (программирование, хостинг, тестирование и т. д.) [1]

Рынок ИТ-аутсорсинга

Рынок ИТ-аутсорсинга в России стабильно растёт. Так, в 2013 году он составил 60,88 млрд рублей, по данным TAdviser. Это на 15% больше, чем в 2012 году (52,94 млрд рублей), и существенно быстрее мирового рынка, который, продолжая показывать положительную динамику, увеличивается ежегодно только на 3%. Доля российского сегмента на мировом рынке — приблизительно 5%.

В целом в России на рынок ИТ-аутсорсинга приходится приблизительно 1/5 рынка ИТ-сервисов: в общей структуре доходов ИТ-сервисных компаний в 2012 году ИТ-аутсорсинг, по оценкам TAdviser, занимал 20,3%, а в 2013 году — около 20,5%.

Похожие, но чуть более низкие цифры даёт и Forrester Research. Рост отечественного сегмента ИТ-аутсорсинга, согласно его данным, по итогам 2013 года составил 15–17%, и 15% — годом ранее.

«Рынок аутсорсинга — драйвер развития ИТ-услуг, хотя пока и не сопоставим с этим сегментом по объёмам», —

рассказала Ирина Семенова, вице-президент по маркетингу компании MAYKOR. Его бурный рост обусловлен, по ее словам, «стартом с низкой базы» (российский бизнес сейчас только в середине пути) и быстрым экономическим эффектом, который даёт аутсорсинг.

«Потенциал российского рынка велик по объёмам, но его направленность на натуральное хозяйство по-прежнему сдерживает развитие аутсорсинга», — пояснил Александр Щипков, директор по развитию бизнеса департамента технологического консалтинга и сервисов группы «Борлас». В массовом порядке в России потребляют услуги внешних провайдеров только представители зарубежного бизнеса, владельцы громких мировых брендов.

«Наши гиганты финансовых, нефтяных, телекоммуникационных и некоторых других отраслей предпочитают модель инсорсинга, т. е. создания дочерней структуры, в которую опираются непрофильные (или не совсем профильные) ИТ-активы», — рассказал Александр Щипков. Однако предыдущие истории с финансовой нестабильностью, по его словам, доказали пользу передачи непрофильных видов деятельности во внешнее управление для сосредоточения на основном бизнесе и получения возможности гибко менять объём потребляемых услуг.

Щипков приводит простой пример: компании, вынесшие все свое серверное хозяйство во внешний ЦОД, получают полную свободу от затрат на установку соответствующей ИТ-инфраструктуры при переездах из офиса в офис. Это даёт им большой выбор места локации и стоимости аренды.

Обстановка на рынке, особенно в IV квартале 2014 года, способствует стабильному росту сектора аутсорсинга. К работе по этой схеме будут приходить все новые и новые компании, которые ищут способы снижения издержек.

«Как в кризисный, так и в предкризисный периоды спрос на ИТ-аутсорсинг растёт. Это как раз то время, когда компании с особенной тщательностью стремятся оптими-

зировать издержки бизнеса; именно это происходит и сегодня», — рассказал Александр Файнбойм, руководитель направления ИТ-аутсорсинга компании КРОК.

«За последнее время мы получили немало запросов от банков, которые раньше и не смотрели в сторону аутсорсинга. К этому их подтолкнула нынешняя экономическая ситуация — гибкость экономической составляющей для них сейчас в приоритете», — рассказал Юрий Панченко, заместитель директора Сервисного центра по организации производства компании «Инфосистемы Джет». [2]

Что произойдет с рынком ИТ-аутсорсинга в 2015 году

Сейчас мировой рынок ИТ-аутсорсинга находится на подъеме и, несмотря на непростую экономическую ситуацию, постепенно продолжает свой успешный рост. Динамика рынка обусловлена весьма активным развитием различных технологий, а также растущими ожиданиями клиентов. До 2018 года расходы на услуги аутсорсинг-компаний у различных организаций будут увеличиваться. Средний подъем отрасли в 2015 году составит примерно 4,5%. Кроме того, прогноз делается на развитие корпоративных информационных систем, облачных сервисов, специализированных предложений.

В России рынок ИТ-аутсорсинга вырастет. Данные за 4 квартал прошедшего года говорят о том, что рынок вырос в среднем на 4%. Заказчики проявляют активный интерес к этой сфере услуг.

Интересно, что эксперты прогнозируют очень высокие темпы развития российского аутсорсинга, которые будут значительно опережать мировые. Но в 2015 году рынок в России всё еще останется на стадии своего становления.

Литература:

1. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%A2_%D0%B0%D1%83%D1%82%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B3
2. http://ibusiness.ru/blog/outsorsing_v_rossii_vryemya_schitat_dyengi/35959?&page=1
3. <http://praxiscom.ru/chto-proizojdet-s-rynkom-it-autsorsinga-v-2015-godu/>

Кратко о деятельности управления жилищно-коммунального хозяйства (на примере МО ГО Усинск Республики Коми)

Комиссарова Анна Олеговна, студент

Коми республиканская академия государственной службы и управления

Основной целью деятельности Учреждений жилищно-коммунального хозяйства является обеспечение управления объектами жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства территорий. Кроме того:

— создание и поддержание комфортных и безопасных условий проживания людей;

Но этап становления будет пройден быстрее, чем это было когда-то в США. На данный момент многие компании-аутсорсеры опираются на мировой опыт в решении большинства вопросов, а также разрабатывают свои собственные эффективные схемы и решения.

Также, рынок аутсорсинга может помочь в импортозамещении. В нашей стране сохраняется сложная геополитическая ситуация, зарубежный производитель часто отказывается от поддержки своих продуктов, популярность набирают отечественные компании. Программы по импортозамещению реализуются постоянно и набирают всё более широкий размах. И здесь огромную роль играют аутсорсеры, которые предлагают высококачественные услуги в самых разных сферах деятельности тех или иных компаний.

На 2015 год прогнозируется не только увеличение количества заказчиков, но и увеличение их профессионального уровня. Они станут более опытными и уверенными в более сложных проектах. Аутсорсинг является дорогой с двухсторонним движением, поэтому эффективный переход на такой метод управления зависит от обеих сторон. Если компания будет иметь хорошую практику ведения различных аутсорсинговых проектов, то это позволит ей достичь более эффективных результатов.

В 2015 году аутсорсинг станет еще и более специализированным. Будут популярны недорогие, но востребованные услуги. Выгода привлечения внешних исполнителей станет более очевидной и многие компании, которые раньше не желали переводить свою деятельность на аутсорс, постепенно начнут вникать в эффективные схемы различных проектов под управлением профессионалов. [3]

— выполнение комплекса мероприятий, повышающих устойчивость и надежность функционирования коммунальных систем жизнеобеспечения населения;

— улучшение качества коммунальных услуг и внедрение ресурсосберегающих технологий для снижения затрат;

— подготовка к зиме жилищного фонда и обеспечение надежной работы всех систем инженерного обеспечения жилищного фонда в осенне-зимний период.

Т. е. эти организации призваны обеспечить и, по возможности, улучшать наше существование в условиях городской (и не только) среде.

В данной статье кратко рассмотрим деятельность одной из таких организаций на муниципальном уровне.

В своей деятельности предприятие руководствуется следующими нормативно-правовыми документами:

- Конституция РФ от 12.12.1993 г.;
- федеральный закон № 51-ФЗ от 30.11.1994 г. «Гражданский кодекс»;
- федеральный закон № 188-ФЗ от 29.12.2004 г. «Жилищный кодекс»;
- федеральный закон № 190-ФЗ от 29.12.2004 г. «Градостроительный кодекс»;
- федеральный закон № 210-ФЗ от 27.07.2010 г. «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»;
- федеральный закон № 210-ФЗ от 30.12.2004 г. «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса»;
- федеральный закон № 131-ФЗ от 06.10.2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ»;
- федеральный закон № 44-ФЗ от 5.04.2013 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;
- постановление Правительства РФ № 354 от 06.05.2011 г. «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов»;
- постановление Правительства РФ № 520 от 14.07.2008 г. «Об основах ценообразования и порядке регулирования тарифов, надбавок и предельных индексов в сфере деятельности организаций коммунального комплекса»;
- постановление Правительства РФ № 306 от 23.05.2006 г. «Об утверждении Правил установления и определения нормативов потребления коммунальных услуг».
- Конституция РК от 17.02.1994 г.;
- постановление администрации МО ГО «Усинск» № 1185 от 25.07.2012 г. «Об утверждении перечня муниципальных услуг, предоставляемых администрацией муниципального образования городского округа «Усинск», а также услуг, предоставляемых муниципальными учреждениями»;
- Решение Совета МО ГО «Усинск» № 169 от 05.09.2012 г. «Об утверждении перечня услуг, которые являются необходимыми и обязательными для предоставления муниципальных услуг органами местного самоуправления МО ГО «Усинск» и оказываются организациями, участвующими в предоставлении муниципальных услуг»;

— Постановление Главы администрации № 581 от 18.05.2006 г. «О межведомственной комиссии по вопросам переустройства, перепланировки и использования помещений (домов) на территории муниципального образования городского округа «Усинск»;

— Устав МКУ «Управление ЖКХ» администрации МО ГО «Усинск» (постановление администрации МО ГО Усинск» № 2038 от 28.12.2011 г.) и многими другими.

При этом соблюдается и исполняется федеральное, региональное и местное законодательства; разрабатываются и принимаются муниципальные нормативно-правовые акты; создан и функционирует реестр муниципальных программ, предлагаемых к финансированию из бюджета МО ГО «Усинск» на очередной финансовый год.

Нужно обратить внимание на позитивные стороны в работе организации:

- осуществляется ремонт внутридомовых инженерных сетей;
 - производится капитальный ремонт муниципального жилого фонда;
 - оснащение общедомовыми приборами учёта: холодной воды — 100%, горячей воды — 81%, электрической энергии — 100%;
 - строительство жилых домов для переселения граждан из ветхого и аварийного жилого фонда;
 - осуществлена реконструкция очистных сооружений (КОС, ВОС) г. Усинска с модернизацией системы обеззараживания воды;
 - выполнены проектные работы по изучению и оценке запасов подземных вод с целью организации хозяйственно-питьевого водоснабжения.
- Помимо этого, также существует ряд проблем, наиболее очевидными из которых являются:
- рост тарифов ЖКХ и энергоносителей;
 - износ коммунальной инфраструктуры;
 - недостаточность средств на выполнение работ по капитальному ремонту многоквартирных домов;
 - не 100% оснащённость общедомовыми приборами учёта тепловой энергии;
 - наличие ветхого и аварийного жилья;
 - недостаточный уровень жилищного строительства;
 - неблагоприятное состояние поверхностных источников питьевого водоснабжения;
 - отсутствие софинансирования на капитальный ремонт и ремонт дворовых территорий, проездов к дворовым территориям многоквартирных домов.

Проблемы эти не новы и постоянно требуют решения.

Для получения желаемого результата — улучшения качества работ и услуг сферы ЖКХ и, в частности, работы муниципальных хозяйств, — изменение одно показателя — экономического, правового или технического — наверно, не достаточно. Для этого необходимы комплексные изменения, изменения «со всех сторон».

Ждем изменений в лучшую сторону...

В целях наиболее эффективного использования способностей сотрудников предприятие обеспечивает условия

для высокопроизводительного труда, высокого уровня его организованности, мотивированности и самодисциплины.

Для более продуктивной работы Управление привлекает и использует потенциал муниципально-частного партнерства (комплексное, системное, синхронное и ответственное сотрудничество МО ГО «Усинск» и предпринимательского сообщества); заключает соглашения о социальном партнерстве с предприятиями и организациями, осуществляющими свою деятельность на территории городского округа.

Обеспечение населения получением государственными и муниципальными услугами происходит по принципу «одного окна».

В процессе анализа численности работников установлено, что фактическая среднесписочная численность соответствует предусмотренной штатным расписанием (общее количество сотрудников — 27 человек, из них: мужчины — 11–41%; женщины — 16–59%).

На предприятии действует система премирования; проводится аттестация работников в целях определения уровня профессиональной подготовки и соответствия занимаемой должности, проводится обучение и повышение квалификации работников.

Основными проблемами, как и во всей отрасли, являются нехватка кадров и низкая оплата труда.

Информация о деятельности предприятия общедоступна. Ее можно найти на официальном сайте администра-

ции МО ГО «Усинск»: <http://city.usinsk.ru>., периодически в газете «Усинская новь» и в эфирах ТРК «Усинск».

Таким образом, делаем вывод, что МКУ «Управление ЖКХ» МО ГО «Усинск» достаточно успешно выполняет поставленные цели и задачи.

Изучив и проанализировав текущее состояние, в качестве «помощи» в «нелегком труде» Управления можно предложить следующее:

- реализации мероприятий федеральных и республиканских программ;
- реализация мероприятий по модернизации и реконструкции объектов коммунальной инфраструктуры;
- привлечение высококвалифицированных специалистов для повышения эффективности работы;
- совершенствование системы оплаты труда;
- повышение качества и доступности муниципальных услуг населению;
- повышение престижа работы в органах местного самоуправления.

Современное жилищно-коммунальное хозяйство — это сфера ответственности местных органов власти. Однако местные органы власти не всегда в состоянии самостоятельно разрешить проблемы отрасли, основные из которых: высокая доля убыточных предприятий, высокий процент устаревшего оборудования, значительные объемы задолженности предприятий ЖКХ, недостаточное финансирование, низкая инвестиционная привлекательность отрасли [4].

Литература:

1. Федеральный закон № 131-ФЗ от 06.10.2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
2. Федеральный закон № 416-ФЗ от 7.12.2011 г. «О водоснабжении и водоотведении».
3. Эпштейн, А.Д. Управление взаимоотношениями экономических агентов в целях устойчивого целевого развития системы коммунального водопользования Российской Федерации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2009. — 136 с.
4. Баженов, А. Водно-коммунальное будущее России. Российское водно-коммунальное хозяйство: пути выхода из кризиса. — URL: <http://vodokanal.md.ru>
5. Устав МКУ «Управление ЖКХ» администрации МО ГО «Усинск» (постановление администрации МО ГО Усинск» № 2038 от 28.12.2011 г.).

Эволюция научной мысли об экономике окружающей среды

Мехедов Сергей Владимирович, аспирант
Санкт-Петербургский государственный университет

В статье рассматривается формирование и становление системы знаний об экономике окружающей среды, как самостоятельной отрасли науки, оцениваются ее дальнейшие перспективы и пути развития в качестве инновационной области научного знания.

Ключевые слова: экономика окружающей среды, экология, эволюция экологического сознания, развитие природопользования.

Экономика окружающей среды как самостоятельный вид научных знаний складывалась в тесной взаимосвязи с представлениями о взаимодействии человека и природы, осмыслении последствий такого взаимодействия. Научные основы содержания предмета экономики окружающей среды, как синтетической науки, возникли на стыке естествознания, философии, природы, истории, технологии и экономики и охватывают не только экономические, но и социальные аспекты.

Теоретическое, рефлексивное отношение к природе начинает формироваться в эпоху античности. В культуре Древней Греции раннего периода господствующей была установка жить сообразно природе. Природа выступала как эталон гармонии, порядка. В результате греческого просвещения природа начинает оцениваться как предмет утилитарного использования, основные усилия направляются на поиск норм человеческого поведения в мире самого человека. В классический период античной культуры стало формироваться новое отношение к природе, знаменитые слова философа Протагора: «Человек — мера всех вещей» — надолго определили отношение к окружающему миру. Согласно этому тезису, все в природе должно оправдывать свое существование соответствием целям человека.

В средние века отношение человека к природе определялось иудейско-христианской традицией, изложенной в Библии. Суть заключается в признании человека управляющим вверенной ему природой и несущим ответственность за свои действия и их последствия. Последователи такой формы традиции, считали лучшим способом сохранения природы не просто ее защиту от неправильных действий человека, а развертывание масштабной трудовой деятельности на основе гармоничного и творческого взаимодействия с природой.

В Новое время все больший вес приобретают идеи безоглядного пользования природой. Именно эти идеи способствуют расцвету машинного производства, развитию технического прогресса и безудержной эксплуатации природы. В философии это нашло отражение в социальной утопии Ф. Бэкона «Новая Атлантида» и в работах Р. Декарта, искавшего в науке возможность для людей «сделаться хозяевами и господами природы».

В XVIII веке естествоиспытатели Ж.Л. Бюффон и Ж.Б. Ламарк забили тревогу о том, что человек своим

активным вмешательством в природу приносит огромный вред окружающей среде. Интенсивное использование природных ресурсов поставило человечество перед экологическим кризисом. Начинается отказ от бездумного обращения с окружающей средой, возникают понятия о нравственной основе «сотрудничества с природой», формируются идеи взаимосвязи экономики и природы, которые нашли в школе физиократов.

В середине XIX в. К. Маркс и Ф. Энгельс развивая диалектику Гегеля, пришли к выводу, что природа должна восприниматься человеком в материалистическом понимании. К. Маркс указал на социально-экономические корни расточительного отношения к природе, связав их с законами развития капитализма и антигуманными устремлениями предпринимательства. Ф. Энгельс в своей работе «Развитие социализма от утопии к науке» утверждал, что условием действительного господства человека над природой является социалистическое переустройство общества, благодаря которому люди, «ставшие, наконец, господами своего собственного общественного бытия, становятся вследствие этого господами природы». Создавая материалистическое понимание истории, Маркс и Энгельс выступали как продолжатели тех основоположников философии нового времени, которые провозгласили в качестве высшей задачи человечества завоевание природы, господство над нею. Ф. Бэкон утверждал, что задачей науки является «познание причин и скрытых сил всех вещей; и расширение власти человека над природой, покуда все не станет для него возможным» [1].

По мере увеличения масштабов промышленной деятельности начинают появляться вопросы, относящиеся к сфере экологической и социальной ответственности. Экономика окружающей среды начинает основываться на ряде понятий экологии. Индустриальный бум конца XIX века усилил внимание ученых к вопросам, связанным с экологическим состоянием окружающей среды и влиянием производства на нее. Появляется необходимость разработки экономических механизмов управления окружающей средой. В 1913 г. в Швейцарии прошла первая международная конференция по охране природы.

К началу 70-х годов XX в. в мировой науке накопилось множество фактов, подтверждающих экологический конфликт в промышленно развитых странах. Социально-экономическое развитие общества в XX веке ориен-

тированное, в основном, на быстрые темпы экономического роста, породило беспрецедентное причинение вреда окружающей природной среде. Человечество столкнулось с противоречиями между растущими потребностями мирового сообщества и невозможностью биосферы обеспечить эти потребности. Возросшая мощь экономики стала разрушительной силой для биосферы и человека. Вероятно, сторонники антропоцентризма (Р. Декарт, Ф. Бэкон, Т. Кампанелла, Г. Гегель, И. Кант), считавшие человека господином и хозяином природы, не предполагали, что когда-нибудь свободная воля и деятельность этого «хозяина» поставят под сомнение саму возможность существования человека. В связи с актуальностью возникших проблем и острой необходимостью их решения, в период 60-х — 70-х гг. XX в. формируется энвйронментальная экономика (environment economics) — экономика окружающей среды как самостоятельная область знаний, появляются механизмы, инструменты и концепции, связанные с взаимодействием экономики и окружающей среды. Формируются четыре сложившиеся точки зрения на взаимодействие экономики и окружающей среды: от крайне техноцентристского до крайне экоцентристского.

Первое направление — «рог изобилия» (extreme «cornucopian») — ориентация на экономический рост путем эксплуатации природных ресурсов. Принимается аксиома абсолютных возможностей технического прогресса при свободном рынке, снимающего все естественные ограничения развития. Второе направление — в английском оригинале называется «accommodating», в русской литературе переводится как «компромиссное» или «приспособленческое» — признает необходимость охраны окружающей среды и менеджмента природных ресурсов. Третье направление — «communal», в отечественной литературе последователей этого направления называют «коллективисты» или «коммунальщики», — ориентируется в первую очередь на охрану окружающей среды и требует ограничения экономического роста для сохранения природных ресурсов с учетом, при этом, материальных и социальных потребностей населения. Четвертое направление — «deep ecology», «чисто экологическое» или «глубокая экология» — характеризуется крайней ориентацией на охрану окружающей среды; развитием социально-экономической системы по пути минимальной эксплуатации ресурсов (деиндустриализация) и даже сокращения численности населения. Также ему присущи принятие биоэтики (неущемление человеком прав и интересов всех других биологических видов) и высокая оценка природной среды вне зависимости от ее полезности с точки зрения общества.

Появляется концепция пределов роста Э. Пестеля, которая предполагает, что экологическую гармонию можно сохранить или восстановить путем определения соответствующих пределов дальнейшего развития экономики, роста населения, развития научно-технического прогресса; концепция А. Пигу, согласно которой загрязнение природной среды дает рост экстерналиных издержек,

что ведет к необходимости наложения специального налога [2]; концепция Дж. Хартвика, в которой говорится о том, что истощение природного капитала можно компенсировать путем реинвестирования ренты от эксплуатации невозобновимых ресурсов. Вопросы экономики окружающей среды начинают занимать высокое место в числе приоритетов, прежде всего, развитых стран.

В последней четверти XX в. начал формироваться целостный эколого-экономический подход к пониманию тенденций экономического развития. Одновременно анализ и выработка практических подходов к экономике окружающей среды начинают приобретать систематический характер.

В современном мире все большую роль приобретают концепции, нацеленные на совмещение требований экологии с развитием экономики. Мир на основе исторического опыта убедился, что невозможно развивать экономику, не выполняя требований охраны окружающей среды. В то же время нельзя обеспечить выполнение требований охраны окружающей среды, не развивая экономику.

Становится ясно, что природа — это не капитал человечества, а его естественное окружение, где человек лишь один из множества элементов. Вся же природная система поддерживает стабильные условия окружающей среды, благоприятные для жизни в целом и жизни человека в частности. Следовательно, пределы развития человечества определяются степенью экологических нарушений, а не простым потреблением ресурсов. Появляется самостоятельная, инновационная система знаний — экономика окружающей среды, которая направлена на создание научных основ теории устойчивого эколого-экономического развития, освоение основных закономерностей взаимодействия между экономикой и окружающей средой, экологией, выявление подходов к исследованию сложных многофакторных проблем рационального использования, воспроизводства природных ресурсов и охраны окружающей среды в интересах обеспечения устойчивого развития экономики.

Говоря об исторической перспективе дальнейшего развития экономики окружающей среды, как особой научной области знаний, необходимо отметить, что отношение к экономике окружающей среды реализуется в процессе становления экологической этики (экоэтики). Она базируется на новом типе морального сознания — энвйронментального сознания, синтезирующего глобальное видение мира с подлинно гуманистическими ценностями. Изменение мировоззренческих ориентаций предполагает преодоление и привычных пространственных перспектив, ибо новое отношение к природе требует научиться мысленно охватывать признаки изменений, рассеянных в ее безмерном пространстве, уметь смотреть на экосистемы в далекой космической перспективе, близкой по своему историческому значению к той, что когда-то позволила человеку впервые представить себе землю не плоской, а круглой [3]. Экофилософия выходит за границы чисто этиче-

ской проблематики и ставит вопрос о взаимоотношении человека и природы в широком философско-мировоззренческом плане. Речь идет о формировании на ближайшую историческую перспективу «экологической духовности», объединяющей в себе осознание единства всей природы, солидарности с ней человека и его ответственности за нее. Переход от цивилизации разрушения к цивилизации сохранения может произойти только в результате экологизации сознания, изменения мировоззрения и цен-

ностных предпочтений. По словам Ю.Г. Маркова: «Сама природа призывает нас к нравственности, и мы обязаны прислушаться к этому вечному зову» [4].

Так, становится совершенно очевидно, что на этапе своего будущего развития наука экономика окружающей среды начнет все более подробно затрагивать не только практические аспекты, но и активно развиваться в сторону реализации теоретико-философских и этических воззрений взаимодействия экономики и окружающей среды.

Литература:

1. Бэкон, Ф. Новая Атлантида. Опыты и наставления. М., 1962. с. 62.
2. Пигу, А. Экономическая теория благосостояния/Пер. с англ.: В 2т. — М.: Прогресс, 1985. — Т. 1. — 511 с.
3. Agar, N. Valuing species and valuing individuals/N. Agar // Environ Ethics. — 1995. — 17. № 4. — P. 397–417
4. Марков, Ю.Г. Социальная экология: взаимодействие общества и природы. — Новосибирск: Издательская компания «Лада»; Наука. Сибирская издательская фирма РАН, 2001.

Инновационно-инвестиционная деятельность интегрированных корпоративных структур: мирохозяйственные аспекты и национальные приоритеты

Олимова Нодира Хамракуловна, кандидат экономических наук, доцент;

Холматов Машрабжон Зохидажон угли, студент
Ферганский государственный университет (Узбекистан)

Ключевые слова: инновация, корпоратив, аспект, национальность, структура, экономика, стратегия, деятельности, фактор, приоритетной, эффект.

В Узбекистане в последние годы осуществляются масштабные инвестиции в рамках отраслевых программ модернизации. За годы реформ обеспечиваются устойчивые темпы экономического роста, только за последние 7 лет в Узбекистане рост ВВП составил в среднем в год 8–8.5%.

Последовательно решаются задачи модернизации национальной экономики и формирования инновационной экономики. Мировая практика подтверждает, что в условиях высоких темпов научно-технологического развития фактор эффективного распределения финансовых ресурсов становится одним из важнейших факторов перспектив экономического роста.

Наукоёмкие отрасли оказывают значительное влияние на уровень развития экономики, определяют ее отраслевую структуру, являются приоритетной сферой привлечения внутренних и внешних инвестиций.

В условиях глобализации мировой экономики на инновационное — инвестиционной основе могут и должны развиваться все отрасли и секторы экономики, предприятия различных форм собственности и размеров (государственные унитарные предприятия, акционерные общества, совместные предприятия, интегрированные корпоративные структуры, малые предприятия и др.)

Каждая из этих групп предприятий имеет свою стратегию экономического поведения, свои особенности организации и управления производством, способы и формы осуществления внешнеэкономической деятельности и обеспечения конкурентоспособности, свой инновационно-инвестиционный потенциал и механизм её развития.

Тенденции формирования и функционирования (ИКС), отражают закономерности развития мирового производства, связанные с глобализацией предпринимательской деятельности, интернационализацией и концентрацией капитала (слияния и поглощения, создание стратегических союзов), интеграцией промышленного и банковского капитала в целях ускоренного инновационно-инвестиционного развития.

ИКС под прямым и косвенным влиянием как внутрисистемных, так и внесистемных факторов быстро эволюционирует. В её основе лежат ряд факторов. Первый фактор — значительная часть изменений в мировой корпоративной системе в XX веке и в первом десятилетии XXI века была прямо или косвенно связана с потребностями снижения уровня конъюнктурных и инвестиционных рисков. Второй фактор — вследствие сращивания финансового и нефинансового капитала происходит резкое увеличение способности ИКС структуры мобилизовывать и перераспре-

делять финансовые ресурсы в целях развития 14. Третий фактор — основные элементы ИКС и тенденции ее развития связаны с увеличением их удельного веса в мировой экономике и ростом их инновационное — инвестиционного потенциала.

В Узбекистане принят ряд нормативно-правовых документов направленных на стимулирование модернизации, технического и технологического обновления производства и инноваций. В частности, для обеспечения широкого внедрения прикладных научных разработок и инновационных технологий в производство в структуре хозяйствующих субъектов, модернизирующих процесс производства с использованием достижений прикладных научных разработок и инновационных технологий создаются фонды модернизации и новых технологий.

В рамках разработки механизма корпоративного управления необходимо содействовать совершенствованию организационных структур корпораций на основе формирования программно-целевых органов управления приоритетными инвестиционными программами, повышения эффективности разработки и реализации

корпоративных программ (планов) научно-производственной и финансово-инвестиционной деятельности. Комплексное решение данной проблемы с учетом современного этапа реформирования экономики Узбекистана требует формирования организационно-экономического и управленческого механизма деятельности ИКС и предприятий — членов данной корпоративной структуры при их индивидуальном и групповом внутрикорпоративном инновационно-инвестиционном развитии.

В дальнейшем, выделив комплекс инновационно-инвестиционных программ и проектов ИКС, можно применить к ним в рамках структурной перестройки экономики методы целевой политики.

Практическое использование подходов целевой политики в деятельности ИКС требует определения набора приоритетных направлений инновационно-инвестиционного развития отраслей и соответствующих программ, разработки механизма управленческого воздействия на ИКС, участвующих в указанном процессе, а также механизма распределения финансовых ресурсов на реализацию программ и оценки его эффективности.

Литература:

1. Абдеев, Р. Ф. Философия информационной цивилизации. — М.: ВЛАДОС, 1994.
2. А. Паршев, Почему Россия не Америка Книга для тех, кто остается здесь. 1999 Крымский мост-9Д.
3. Мухин, Ю. И. Сталин против кризиса, Эксмо, Москва, 2009.
4. Бушков, А. А. «Сталин Ледяной трон» Издательский дом «Нева»; Санкт-Петербург; 2005.

Риски и ожидаемые выгоды при создании в регионе опорной сети мультимодальных транспортно-логистических центров

Перцев Сергей Михайлович, студент

Казанский национальный исследовательский технологический университет

В условиях перехода России на инновационный путь развития транспорт становится важнейшим фактором социально-экономического роста, обеспечивающим единство социально-экономического пространства страны, межрегиональные и международные связи, повышение эффективности использования природных ресурсов, расширение предпринимательства и международного сотрудничества.

Важную роль в развитии транспортного комплекса страны сыграет реализация Транспортной стратегии до 2030 года, одной из целей которой является мультимодальных логистических центров в транспортных узлах [1].

Мультимодальные транспортно-логистические перевозки становятся в России все популярней. Сегодня многие клиенты предпочитают осуществлять грузовые перевозки не одним видом транспорта, а несколькими, при этом пользуясь услугами различных компаний. Схема

мультимодальных перевозок предусматривает поэтапную смену различных видов транспортных средств при осуществлении поставок и перевозок. С помощью этого специалисты могут разработать наиболее оптимальные маршруты и стоимость работы, что не всегда возможно при осуществлении перевозок одним видом транспорта — будь это автомобиль или железная дорога.

Мультимодальный транспортно-логистический центр (МТЛЦ) размещается в общесетевом (мультимодальном) транспортном узле и обслуживает несколько видов транспорта при совмещении технологии грузопереработки на терминалах, входящих в состав МТЛЦ [5, с. 84].

Мультимодальные транспортно-логистические центры (МТЛЦ) являются основными системообразующими элементами региональных транспортно-логистических систем (РТЛС), обеспечивающими скоординированное взаимодействие всех участников региональной транспор-

тно-логистической системы, а также интеграцию транспортных, товароматериальных, сервисных, информационных и финансовых потоков.

Можно выделить следующие ключевые признаки существования МЛЦ:

1. Выделенный участок земли для компаний, осуществляющих логистическую, транспортную или дистрибуционную деятельность.
2. Наличие нескольких операторов на территории участка, выступающих в качестве владельцев или арендаторов зданий и сооружений.
3. Обеспечение свободного доступа для всех компаний, занятых в логистических видах деятельности.
4. Наличие доступа к различным модальностям осуществления перевозок.
5. Управление территорией логистического центра одной организацией — государственной или частной [4, с. 59].

В структуру МЛЦ могут входить центр таможенного оформления и контроля, мультимодальный центр складского хранения и грузопереработки, мультимодальный контейнерный терминал, организации, представляющие различные виды транспорта, банки, страховые компании, бизнес-центры и другие организации.

К основным предпосылкам для становления и успешного развития МЛЦ можно отнести [4, с. 59]:

- наличие крупных и стабильных грузопотоков, проходящих вблизи предполагаемого МЛЦ;
- географическая близость и построение взаимоотношений с крупным мультимодальным транспортным узлом;
- создание благоприятных условий первоначальными владельцами земли, или впоследствии управляющей компаний, для привлечения операторов, осуществляющих логистическую деятельность в рамках территории МЛЦ.

В России создание складских комплексов полностью отдано в руки частного предпринимательства. Государственная программа развития до сих пор отсутствует. Невозможность навязать предпринимателю создание крупного мультимодального центра связана со значительными затратами на строительство и с длительным периодом

окупаемости, так как подразумевает значительные инвестиции в инфраструктуру.

На решения предпринимателя влияют исключительно запросы рынка. Из приведенной диаграммы видно, что в регионах только 26 процентов компаний нуждаются в железнодорожных перевозках, но в абсолютных цифрах потребления квадратных метров это около 80 процентов всего потребленного объема.

Контейнерные операторы тоже заинтересованы в создании сети терминалов, однако пока используют инфраструктуру РЖД. Доля контейнерных перевозок низка, к тому же сказывается монополия РЖД (тарифы, материальная база и т. д.).

Таким образом, низкая доля контейнерных перевозок и высокие транзитные тарифы на железнодорожные перевозки делают недостаточно востребованным создание мультимодальных центров.

Снизить возможные риски при создании мультимодальных центров возможно путем реализации принципов и форм государственно-частного партнерства. В таблице представлены характерные виды рисков, встречающихся при создании и последующей эксплуатации мультимодальных логистических центров, и указаны те из партнеров (государство или частный бизнес), которые должны взять на себя конкретные риски (или большую часть этих рисков) и стремится их исключить.

Развитие опорной сети МЛЦ в регионах имеет следующие социально-экономические выгоды:

1. Создание конкурентного преимущества для страны на международном рынке логистических услуг
2. Привлечение транзитных потоков
3. Развитие сети интермодальных центров на территории страны позволит создать дополнительный источник дохода для государства в виде транзитных сборов; налоговых сборов за использование транзитной инфраструктуры
4. Региональная экономическая привлекательность для иностранных инвестиций
5. Активизация развития многих отраслей промышленности региона.
6. Решение проблем занятости населения.

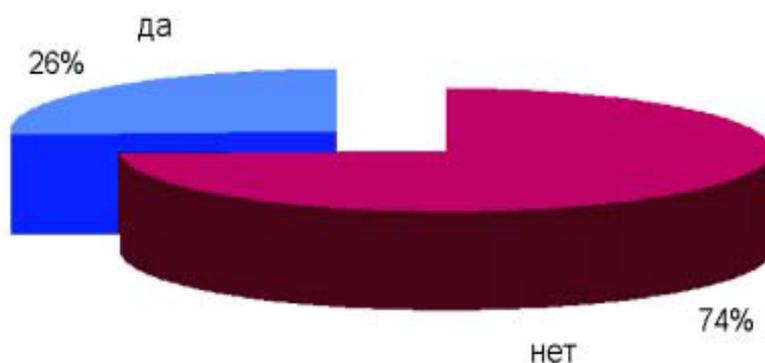


Рис. 1. Соотношение компаний, нуждающихся в ж/д ветке к складу в регионах и не нуждающихся [2, с. 44]

Таблица 1. Примеры рисков, встречающихся при создании и последующей эксплуатации МЛЦ [3]

Риск	Государство	Частный бизнес	Совместно
Неурегулирование вопросов собственности на землю	+		
Неурегулирование назначения земли в плане освоения территории	+	+	
Несоблюдение сроков реализации инвестиционного проекта		+	
Превышение бюджета инвестиций			
Отсутствие заинтересованности в покупке земли		+	+
Отсутствие востребованности услуг транспортно-логистического центра со стороны предприятий как объектов грузопотребления и грузоотправки, расположенных в зоне транспортной доступности транспортно-логистического центра			
Отсутствие хорошей связи транспортно-логистического центра с окружающей его автодорожной, железнодорожной, портовой и иной транспортно-коммуникационной инфраструктурой	+		
Отсутствие арендаторов объектов транспортно-логистической инфраструктуры логистического центра			+

Развитая система логистических центров позволяет сокращать цепи поставок, оптимизировать товарные потоки, повышать маневренность поставок. Фактически, логистические центры создаются для того, чтобы решить проблему доставки грузов от поставщика к потребителю в кратчайшие сроки и с наименьшими финансовыми затратами.

Приведем пример получения выгод от создания мультимодального логистического центра на базе аэродромов гражданской авиации (МЛЦА), которые также находят широкое применение в различных странах.

МЛЦА, расположенные вдоль транспортных евро-азиатских коридоров, позволяют [7]:

- увеличить объемы суммарных грузовых перевозок между развитыми регионами Европы и Азии за счет организации транспортных потоков из государств Азии и Европы непосредственно в крупные регионы России;

- обеспечить развитие региональных транспортных перевозок в Российской Федерации через указанные центры — региональные хабы с использованием различных видов транспорта (авиационного, автомобильного, железнодорожного, водного);

- повысить эффективность грузовых авиaperевозок дальнемагистральных самолетов при использовании этих центров в качестве транзитных аэропортов с целью дозаправки, что обеспечит повышение коммерческой загрузки в аэропорту вылета и возможность дозагрузки в транзитном аэропорту;

- повысить мобильность комбинирования грузоотправлений при стыковке различных видов международных грузовых перевозок при использовании мультимодальных логистических центров и перевалки в МЛЦА грузов на другие виды транспорта.

В целом при использовании МЛЦА объем и эффективность евро-азиатских транспортных перевозок могут заметно возрасти.

Региональные МЛЦА по транспортным коридорам на территории России в перспективе могут быть расположены по всему маршруту грузовых евро-азиатских авиaperевозок и обеспечат транспортными отправлениями и доставкой грузов такие крупные регионы, как Европейский центр России, Поволжье, Урал, Западную Сибирь, Восточную Сибирь, Дальний Восток и предоставят возможность транзита грузовых самолетов на маршрутах Европа-Азия, их хранения и перевалки на другие виды транспорта для обеспечения региональных задач.

На базе уже существующих грузовых транспортных комплексов в аэропортах Шереметьево, Домодедово создана надежная база для развития их в МЛЦА [7].

К числу прорабатываемых подобных МЛЦА на территории России может быть отнесен, в частности, ОАО «Авиакор-Аэропорт» на базе аэродрома «Безымянка» вблизи г. Самара.

В дальнейшем целесообразно рассмотреть создание подобных центров на базе аэродрома Калининград («Храброво»), Новосибирск («Толмачево»), Иркутск, Хабаровск.

Создание этих МЛЦА обеспечит возможность повышения уровня наземного транспортного обслуживания евро-азиатских грузовых перевозок, возможность ускорения развития региональных транспортных систем, а также позволит повысить эффективность евро-азиатских транспортных перевозок.

По проведенным оценкам как российских, так и зарубежных организаций использование МЛЦА обеспечивает существенное повышение эффективности грузовых перевозок.

Создание МЛЦА по маршрутам евро-азиатских международных транспортных потоков является задачей не только Российской Федерации, но и всех участников, заинтересованных в развитии этих перевозок.

Поэтому создание таких МЛЦА должно осуществляться на основе международной кооперации с привлечением инвестиций как российской стороны, так и других стран, что может обеспечивать быстрое и эффективное их создание и развитие.

Поскольку регионы являются наиболее заинтересованными участниками проектов по созданию и развитию МЛЦА, то инициатива создания МЛЦА должна исходить, прежде всего, с их сторон при активной поддержке федеральных властей и международного бизнеса.

Литература:

1. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года
2. Герастовский, Д. Проблемы создания логистических центров на примере Московского региона // Транспорт Российской Федерации. — № 11. — 2007. — с. 43–45.
3. Лебедев, В. Н. Государственно-частное партнерство как основной инструмент реализации проектов создания и последующего эффективного функционирования крупных мультимодальных транспортно-логистических центров в субъектах Российской Федерации. — URL: <http://www.strategy-center.ru/page.php?vid=983&vrub=inf>
4. Петраков, Г. П. Организация взаимодействия железных дорог с другими видами транспорта в транспортных узлах на примере мультимодальных логистических центров. Диссерт. канд. тех. наук. Москва, 2014. — 223 с.
5. Прокофьева, Т. А. Проектирование и организация региональных транспортно-логистических систем: Учебно-методический комплекс. — М.: Изд-во РАГС, 2009. — 334 с.
6. Роль мультимодальных логистических центров на базе гражданских аэродромов в развитии международных евро-азиатских транспортных перевозок. — URL: <http://www.bizeducation.ru/library/log/trans/5/multi.htm>

Анализ корреляции между комиссионными доходами компаний брокеров-дилеров США и доходами, которыми располагают граждане США в рамках формирования и выбора конкурентной стратегии брокерской компании Казахстана

Пирожников Иван Андреевич, студент

Научный руководитель: Тултабаев С. Ч., кандидат технических наук, доцент
Международная академия бизнеса (г. Алматы, Казахстан)

Необходимость изучения потребительского поведения клиентов — физических лиц связана с необходимостью формирования и выбора конкурентной стратегии брокерской компанией на рынке ценных бумаг.

Есть ли зависимость между спросом на услуги брокерских компаний со стороны физических лиц и располагаемым ими доходом?

Задачей данной статьи является поиск ответа на этот вопрос.

Процесс формирования и выбора конкурентной стратегии компании является очень ответственным, так как цена ошибки высока, поэтому при выработке подобной стратегии необходимо использовать различные инструменты разработки.

В настоящее время существует много подходов к разработке конкурентной стратегии компании, в рамках которых используется обширный инструментарий. Одним из таких инструментов является бенчмаркинг.

Бенчмаркинг — это искусство нахождения или выявления того, что другие делают лучше всех, с последующим изучением, усовершенствованием и применением чужих методов работы [1].

Суть данного инструмента исследования состоит в сравнении объекта исследования (например, какой-либо компании) с каким-то эталоном. После выявления недостатков, которые присущи объекту исследования, менеджерами вносятся улучшения в процессы, сферы деятельности компании, которые можно улучшить.

Данный метод исследования применяется не только по отношению к отдельной компании, но и отдельным отраслям, а также странам.

В этой статье будет рассмотрен бенчмаркинг по некоторым показателям для компаний, которые осуществляют свою профессиональную деятельность в качестве брокера на рынке ценных бумаг Казахстана.

В качестве бэнчмарка был выбран рынок ценных бумаг Соединенных Штатов Америки (далее США). Ни для кого не является секретом тот факт, что США являются страной с самой развитой финансовой системой в мире.

Автор не утверждает, что рынок ценных бумаг США является точным образцом того рынка, которым будет обладать Казахстан через какой-то период времени. Однако автор также хочет напомнить, что основной алгоритм, схема функционирования рынка ценных бумаг Казахстана,

был позаимствован у США. Поэтому, вероятнее всего, в своем развитии наш рынок ценных бумаг будет проходить те же стадии развития, что довелось пройти рынку США. Вероятнее всего, он будет обладать большим количеством похожих черт и зависимостей. Понимание данного факта не дает четкого алгоритма или схемы, в соответствии с которыми будет развиваться рынок Казахстана, но анализ, исследование зависимостей и тенденций рынка ценных бумаг США даст менеджерам казахстанских брокерских компаний ориентир, общее представление о том, каким может быть казахстанский рынок ценных бумаг в будущем. Это, на взгляд автора, является большим *подспорьем* для менеджеров брокерских компаний.

В этой статье фокус внимания будет обращен на доходы, которыми располагают граждане США, а также на доходы компаний брокеров-дилеров США.

Для проведения анализа были рассмотрены статистические данные, которые опубликовало Бюро Экономического анализа (Bureau of Economic Analysis) Департамента Коммерции США (U.S. Department of Commerce) [7], а также статистические данные, опубликованные Федеральной Резервной Системы (Federal Reserve System) в лице Совета Управляющих Федеральной Резервной Системы (Board of Governors of the Federal Reserve Systems) [8].

Данные по комиссионным доходам брокеров-дилеров США за период с 1969 по 2013 гг.

Данные по располагаемому доходу на душу в США за период с 1696 по 2014 гг.

Для того чтобы установить наличие зависимости между комиссионными доходами компаний брокеров-дилеров США и доходами, которыми располагают граждане США, был рассчитан коэффициент корреляции.

Коэффициент корреляции (r) составил 0,9429. Данный коэффициент показывает высокую положительную, близкую к идеальному уровню, корреляцию между указанными выше показателями.

Необходимо отметить, что многие исследователи предостерегают от поспешных выводов на этот счет [2]; [3]. Поэтому для устранения воздействия фактора инфляции на полученные показатели, данные по комиссионным доходам брокеров-дилеров США и располагаемым доходам граждан США, были приведены к значениям 2013 г. После этого коэффициент корреляции был рассчитан на основании оптимизированных данных. Коэффициент корреляции составил (r_c) 0,9117 [9].

Чтобы не совершать ошибку многих политиков, маркетологов и иных специалистов [3], и не выдавать желаемое за действительное, а наличие корреляции за причину изменения одной величины от изменения другой, автором был использован метод статистической проверки гипотез [4].

Результаты расчетов методом статистической проверки гипотез необходимы не только для того, чтобы утверждать, что между комиссионными доходами брокеров-дилеров США и располагаемым доходом граждан США имеется устойчивая зависимость. Использование этого метода не-

обходимо для того, чтобы можно было говорить о достоверности полученных выводов.

Такая гипотеза будет простой, так как она содержит одно предположение [2].

В первом исследовании нулевой гипотезой (далее H_0) является предположение о том, что нет зависимости между располагаемыми доходами на душу США и комиссионными доходами брокеров-дилеров США. Ненулевой гипотезой (далее H_1) гипотезой является предположение о том, что существует зависимость между располагаемыми доходами на душу США и комиссионными доходами компаний брокеров-дилеров США. При этом примем уровень значимости $\alpha=0,05$. Уровень $\gamma=0,9429$. В соответствии с формулой $t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$ [5], получаем значение

$$t = \frac{0,9429\sqrt{44-2}}{\sqrt{1-0,9429^2}} = 18,3422.$$

По таблице распределения Стьюдента находим критическое значение для $\alpha=0,05$ и $f=42$. Оно равно $t_{42;0,05} = 2,018$. Так как $t > t_{42;0,05}$, то нулевую гипотезу (H_0) отвергаем. При этом возможна ошибка в 5% случаев.

Чтобы получить дополнительное подтверждение правильности проведенного исследования нулевой гипотезы, необходимо сравнить $\gamma=0,9429$ с соответствующим значением критического коэффициента корреляции $\rho_{42;0,05}=0,304$. Коэффициент корреляции наблюдаемый больше коэффициента корреляции критического. Таким образом, получено еще одно подтверждение в пользу отвержения нулевой гипотезы (H_0).

Также, если нельзя предположить, что $\rho=0$, то необходимо провести z-преобразование Фишера [5]. В таком случае примем за нулевую гипотезу (H_0) следующее предположение: между располагаемыми доходами на душу в США и комиссионными доходами брокеров-дилеров США есть сильная зависимость. Например, $\rho = 0,80$. Таким образом, альтернативная гипотеза может выражаться в том, что сильная зависимость между располагаемыми доходами на душу в США и комиссионными доходами брокеров-дилеров США отсутствует.

Используя формулу

$$t = 1,1513 \left| \log \frac{1+r}{1-r} - \log \frac{1+\rho}{1-\rho} \right| \sqrt{n-3} [5].$$

Получаем, что

$$t = 1,1513 \left| \log \frac{1+0,9429}{1-0,9429} - \log \frac{1+0,8}{1-0,8} \right| \sqrt{44-3} = 4,25.$$

Критическое значение $t_{42;0,05} \approx 1,68$. Таким образом, $t > t_{42;0,05}$ и, соответственно можно предполагать наличие сильной связи между располагаемыми доходами на душу в США и комиссионными доходами брокеров-дилеров США.

Аналогичные расчеты были проведены и для данных о располагаемых доходах на душу населения Казахстана и комиссионными доходами брокеров-дилеров Казахстана. Однако, возможно из-за очень маленькой выборки (данные по доходам брокеров-дилеров доступны на сайте

уполномоченного органа [10] только за период с 2005 по 2015 гг., ввиду чего данные по располагаемым доходам граждан Казахстана, также могут быть использованы только за указанный период), не было обнаружено значимой корреляции. Использование метода статической проверки гипотез также не подтвердило гипотезы о наличии взаимосвязи между рассматриваемыми показателями.

В заключение можно сказать следующее:

1. Существует устойчивая зависимость между располагаемыми доходами на душу США и комиссионными доходами брокеров-дилеров США.

2. Наличие данной зависимости было подтверждено при помощи метода статической проверки гипотез.

3. Не было найдено устойчивой зависимости между располагаемыми доходами на душу в Казахстане и комиссионными доходами брокеров-дилеров в Казахстане.

4. Отсутствие подобной зависимости было подтверждено при помощи метода статической проверки гипотез.

5. В данный момент при анализе рынка ценных бумаг Казахстана, формировании и выборе конкурентной стратегии брокерской компании, необходим поиск иных закономерностей, которые бы описывали состояние рынка ценных бумаг и зависимости, которые ему присущи. Однако, имея ввиду, что рынок будет, скорее всего, развиваться и претерпевать изменения, необходимо осуществлять регулярный мониторинг на появление устойчивой корреляции между рассмотренными параметрами. Автор рекомендует осуществление подобного мониторинга, так как данное исследование показало наличие устойчивой связи между показателями на рынке ценных бумаг США. Данный рынок является, как было сказано выше, более развитым, нежели рынок ценных бумаг Казахстана. Поэтому, автор предполагает, что по мере развития рынка Казахстана у него могут появиться зависимости, наличие которых было подтверждено выше.

Литература:

1. Бенчмаркинг — инструмент развития конкурентных преимуществ. Елена Логинова, А. В. Кулагина, В. Б. Толберг, Н. А. Воеводина; изд-во: Научная книга; 2013 г. ISBN: 978–5-457–26212–6;
2. «Количественные методы в бизнесе», учебное пособие, К. ф.-м. н. Сурапбергенова З. А., МАБ, Алматы, 2013 г.;
3. «Бизнес-прогнозирование» — 7 изд.: Ханк Д. Э., Уичерн Д. У., Райтс А. Дж.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2003 г.; 656 стр.;
4. «Эконометрика» — учебник; под ред. Проф. В. Б. Уткин — 2 изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашиков и Ко», 2009 г.; 564 стр.;
5. «Методы корреляционного и регрессионного анализа», Руководство для экономистов, Фёрстер Э., Рёнц Б., Перевод с немецкого и предисловие В. М. Ивановой, М.: «Финансы и статистика», 1983 г. — 304 с.;
6. Athreya, Kartik, Felicia F. Ionescu, and Urvi Neelakantan (2015). «Stock Market Investment: The Role of Human Capital,» Finance and Economics Discussion Series 2015–065. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System, <http://dx.doi.org/10.17016/FEDS.2015.065>.
7. www.bea.gov — официальный сайт Бюро Экономического анализа (Bureau of Economic Analysis) Департамента Коммерции США (U. S. Department of Commerce)
8. www.federalreserve.gov — официальный сайт Федеральной Резервной Системы США (Federal Reserve System of U. S.)
9. http://www.bls.gov/data/inflation_calculator.htm — официальный сайт Бюро Статистики по Трудю (Bureau of Labor Statistic) Департамента по Трудю США (United States Department of Labor)
10. <http://www.nationalbank.kz/?docid=1092&switch=russian> — официальный сайт Национального Банка Республики Казахстан

Совершенствование управления развитием персонала в коммерческом банке

Серкина Нина Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Казанский энергетический университет

В статье анализируются мероприятия, направленные на совершенствование управления развитием персонала в коммерческом банке, определяется их эффективность.

Ключевые слова: развитие персонала, мотивационные установки, адаптация персонала, удовлетворенность работников.

Практика управления персоналом в современном мире признает все более возрастающую роль работника, необходимость понимания его мотивационных установок, умения их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организацией.

Одним из направлений в управлении персоналом любой организации является его развитие. Обычно под ним понимается определение потребностей организации в обучении работников, оценке процесса и результатов данного обучения [1, с. 449]. Однако это лишь один из подходов к определению содержания данной функции. Несмотря на наличие значительного массива научных исследований и практических разработок, связанных с проблемами развития персонала, вряд ли можно говорить о том, что имеющиеся проблемы нашли свое разрешение и единодушно восприняты исследователями [2, с. 693]. На сегодняшний день каждая организация сама занимается разработкой элементов системы развития персонала, причем так, как это понимают ее руководители и специалисты кадровых служб. Поэтому проблема развития персонала является актуальной для каждой организации, независимо от сферы деятельности [3, с. 362].

Действительно, развитие персонала имеет результатом повышение производительности труда, сокращение текучести, улучшение морально-психологического климата. Не случайно сегодня более 85% опрошенных японских менеджеров среди тех задач, которые им приходится решать, на первое место ставят именно эту. Крупные западные фирмы инвестируют все больше средств в развитие персонала, так как внешний рынок труда и система образования не успевают приспособиться к быстрым изменениям их потребностей в конкретных кадрах. Эти средства рассматриваются не как досадные дополнительные расходы, а как инвестиции, сулящие в будущем немалую прибыль [4, с. 154].

В статье рассмотрены вопросы управления развитием персонала в Акционерном коммерческом банке «АК БАРС» (открытое акционерное общество), который является социально ответственным, устойчивым и развивающимся финансовым институтом, входит в двадцатку крупнейших финансовых учреждений России.

В период с 2012 года по 2015 год в Банке внедрен проект, в результате реализации которого происходило поэтапное реформирование операционной модели, нацеленное на достижение Банком оптимальных объемов бизнеса при снижении затрат.

В части развития персонала произошли следующие изменения: сокращена доля непродávующих функций в филиальной сети, в результате централизации мидл-, бэк-офисных и поддерживающих функций на базе нового операционного блока — Единого сервисного центра. Другими словами, сотрудники, занимавшиеся сопровождением одного клиента «от и до», теперь переходили в разряд продающих сотрудников с более узким функционалом. Таким образом, произошла концентрация внимания на продажах и развитии бизнеса Банка в регионах.

В результате проведенных реформаций большинству сотрудников пришлось осуществлять функционал, с которым они ранее не сталкивались. Соответственно, необходимо было разработать систему адаптации, отличную от той, что существовала в Банке ранее, и необходимо было обучить сотрудников, сменивших функционал, всем тонкостям и нюансам их новой должности. В связи с этим в Банке была разработана целая программа обучения, направленная на реализацию данного проекта.

Было решено получить обратную связь от тех сотрудников, кто прошел через смену функционала и обучение новой программе.

Для получения обратной связи было проведено исследование с применением методов оценки и использована анкета оценки удовлетворенности сотрудников работой в Банке.

По данным проведенного исследования определена степень удовлетворенности сотрудников не только новой должностью и качеством проводимого обучения, но и системой материального стимулирования в связи со сменой функционала.

Так согласно рисунку 1, на вопрос «Содержание выполняемой работы» только 9 респондентов находят свою работу интересной и разнообразной, 9 респондентов считают, что выполняемая ими работа не способствует самовыражению и 2 сотрудника затруднились ответить на данный вопрос.

Результаты ответа на вопрос «Возможность самореализации» представлены на рисунке 2.

Согласно рисунку 2, только 40% опрошенных считают, что в Банке существует возможность самореализации и саморазвития личности, 55% считают, что такой возможности нет и 5% затрудняются ответить на этот вопрос.

Согласно рисунку 3, на вопрос «Обучение в рамках реализации проекта» 9 респондентов ответили, что обу-



Рис. 1. Результаты ответа на вопрос «Содержание выполняемой работы»

чение было своевременным и позволило узнать много нового, 10 сотрудников отметили, что процесс обучения происходил с отрывом от основной деятельности, что мешало выполнению основных обязательств. Лишь 1 сотрудник затруднился с ответом на данный вопрос.

Согласно рисунку 4, только 30% респондентов считают, что оплата труда в результате внедрения проекта стала достойной и соответствующей объему выполняемых работ, 65% опрошенных полагают, что внедренный проект негативно отразился на материальном стимулировании сотрудников, и 5% респондентов затруднились с ответом на данный вопрос.

Из опроса понятно, что присутствует некая неудовлетворенность персонала внедренным проектом. Таким

образом, степень удовлетворенности системой профессионального развития и материального стимулирования оценивается сотрудниками как низкая.

В связи с этим необходимо внедрение новых программ и способов обучения персонала, которые способствовали бы не только освоению нового функционала, но и проводились бы в комфортной атмосфере, доступном формате и удобном для сотрудников времени.

Для реализации поставленных задач был предложен проект внутреннего развития сотрудников Банка — «Внутренний тренер», который был успешно внедрен и позволил не только более эффективно обучать персонал, но и затрачивать меньшее количество денежных средств Банка на корпоративное обучение.

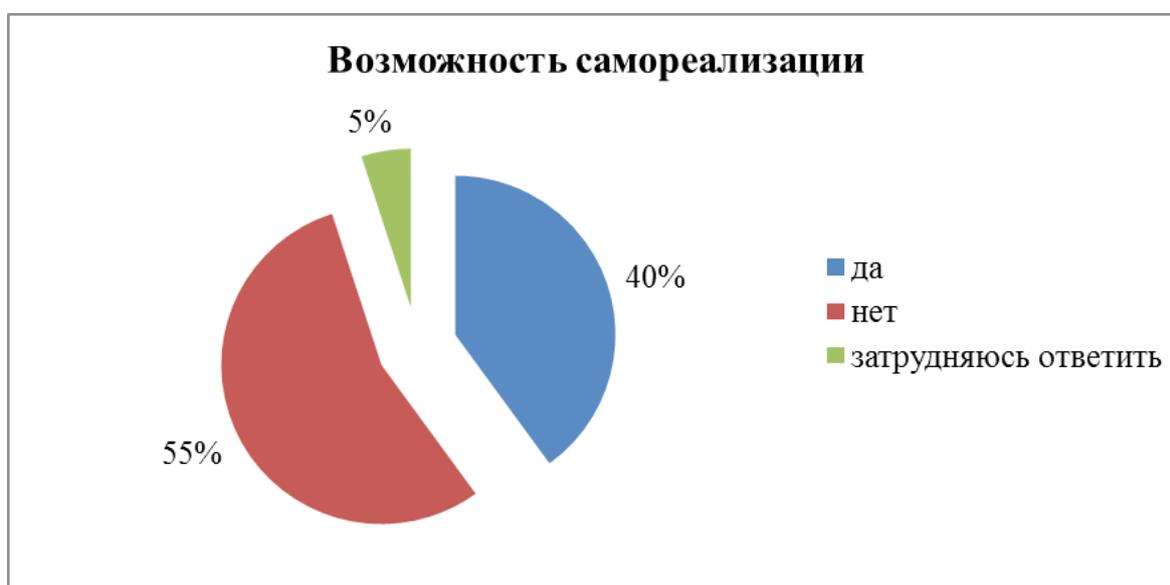


Рис. 2. Результаты ответа на вопрос «Возможность самореализации»



Рис. 3. Результаты ответа на вопрос «Обучение в рамках реализации проекта»

Проект «Внутренний тренер» представляет собой расширение штата сотрудников ЦОР за счет создания дополнительных единиц — внутренних тренеров, которые занимаются развитием персонала конкретных филиалов, что позволяет максимально быстро и с наименьшими затратами проводить обучение сотрудников, адаптировать их к новой должности, развивать корпоративную культуру на местах.

Проект «Внутренний тренер» направлен на решение проблемы обучения и адаптации персонала филиальной сети. На должность внутреннего тренера приняты 3 дополнительных сотрудника — по одному на каждый из трех филиалов банка.

Проект полноценно начал функционировать с января 2015 года, поэтому уже можно увидеть конкретные результаты, которых удалось достичь.

Для оценки результативности работы исследуемых филиалов использовалась методика оценки показателей эффективности КРІ.

Особенность методики КРІ заключается в том, что она позволяет оценить результативность работы сразу по нескольким показателям, как качественным, так и количественным [5, с. 44].

Расчет результативности позволил наглядно убедиться, что до внедрения проекта показатели филиалов были существенно ниже, чем после его внедрения.

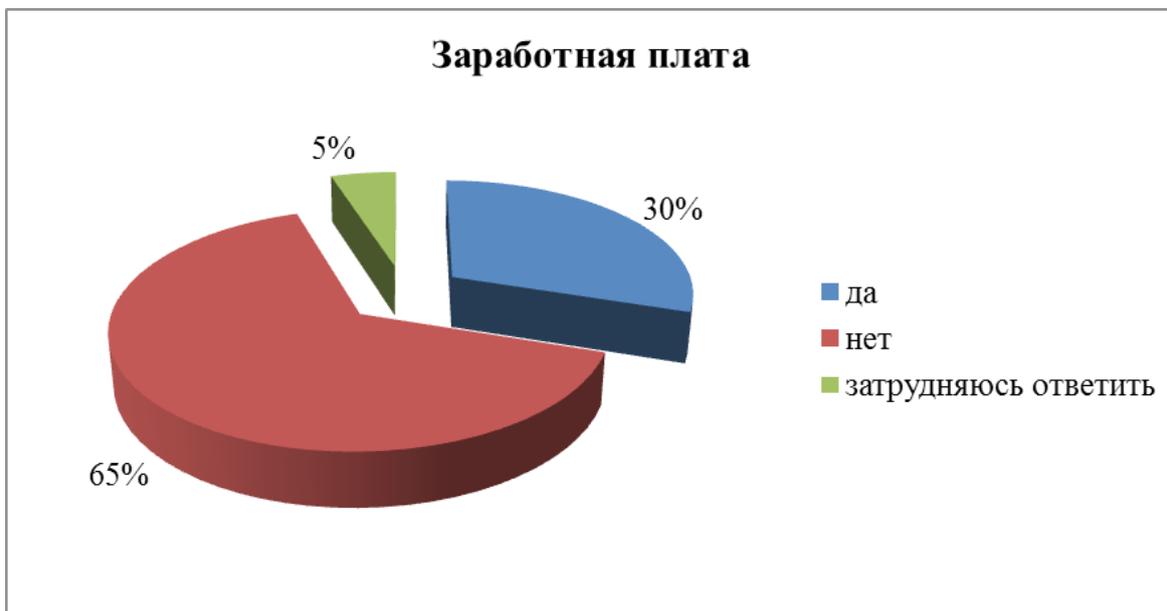


Рис. 4. Результаты ответа на вопрос «Зарботная плата»

Интегральный экономический эффект от реализации проекта «Внутренний тренер» в ОАО «АК БАРС» БАНК составил более 26810 тысяч рублей.

Таким образом, из результатов расчетов видно, что вве-

дение трех дополнительных единиц в качестве внутренних тренеров экономически обосновано. Следовательно, в Банке было принято правильное решение по совершенствованию управления развитием персонала.

Литература:

1. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд./Пер. с англ. Под ред. С.К. Мордовина. — СПб.: Питер, 2005. — 832 с.
2. Надреева, Л. Л., Баширова А. Г. Некоторые аспекты управления развитием персонала в инновационной среде — Научное обозрение. 2014. № 7—2. с. 692—695.
3. Ахметова, И. А., Надреева Л. Л. Региональные особенности инновационных подходов к профессиональному развитию ИТ-персонала — Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 5 — с. 362.
4. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография. Книга 27/И. А. Ахметова, А. Г. Баширова, М. М. Брутян и др./Под общ. ред. С. С. Чернова. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. — 216 с.
5. Сыченкова, Е. В., Надреева Л. Л. КРІ как инструмент мотивации и стратегического управления. — Вестник магистратуры. 2015. № 1—2 (40). с. 44—46.

Recommendations for managing the effects of personnel lay-offs in Bulgarian organizations

Slavyanska Vyara Krasimirova, PhD, Associate professor
University of Agribusiness and Rural Development, Bulgaria

Abstract: The staff cuts are very actual in the context of searching ways for reducing the labor costs. Unfortunately if not done properly they could have many negative effects. The present article presents some recommendations for careful and purposeful management of these effects.

Keywords: lay-offs, management, personnel.

Introduction

The staff cuts are very actual in Bulgarian organizations in the context of searching ways for reducing the labor costs. In fact they directly unburden the organization in financial aspect, but at the same time if done not properly they could cause enormous damages upon its effectiveness and profitability in short-term, as well as in long-term. Many investigations and publications show that unfortunately the staff cuts are often done in a wrong way and therefore have many negative effects. The work force remaining in the organization is desperate, suspicious, confused, suppressed, offended, unsatisfied, overloaded, with low motivation and productivity, and negatively disposed towards the upper management [1]. This means that it is necessary to elaborate the process of making lay offs in order to manage its effects more elegantly and successfully.

Explaining the necessity of lay offs

The employees are not always sure that the staff cuts are excusable and really necessary. Although the crisis inevitably leads to a drop in the activity, often according to the employees it does not need so great cuts in the staff. This is

a precondition for doubt arises and lack of confidence in the competencies and good intentions of the upper management. Since the necessity of layoffs is not discussed with the employees, the mass protests against them often happen.

Lay offs are most of all a means of realization of the organizational strategy. If this strategy is wrongly defined, they could hardly resolve the short term and long term problems of the organization. Besides this, it is quite possible the reduction of the expenses to be reachable through others, not so drastic and painful variants.

Principally the subordinates are inclined to resist to all decisions, in which they have not participated and which are imposed to them in authoritarian manner. This is especially valid when the lay offs do not affect the upper management levels, and only “the cheapest” employees, which gives a signal that the organization probably does not have so serious financial difficulties. When the subordinates are not sure that the staff cuts are really necessary, and perceive them as a result of incompetence of management or its ambition to realize savings at all costs, this creates preconditions for dissatisfaction, resistance and loss of confidence in the upper management.

Quite often the forthcoming staff cuts and the necessity of them are not discussed with the employees. In conditions of lay offs the management body often reacts through blocking the communications and withdrawal from the work force. But this strategy is absolutely wrong, because exactly at that moment people feel the strongest need to learn concrete details for the near future, concerning their personal fate, as well as information in connection with the fate of the organization as a whole in more distant future. In this sense the facilitated access to the managers is very important — it shortens the communication channels and prevents their deformation. In any case a clear and adequate explanation about the reasons causing the necessity of lay offs is necessary. On one hand, some of them may be unknown for the employees, and on the other hand — the fact that the management devotes time and efforts for this (despite the concrete contents of the explanation itself) symbolizes respect for the dignity of the subordinates.

Organizing group meetings for discussing the changes, connected with the lay offs, encourages the people to share their reactions. Of course these meetings should be organized and guided by people with good interpersonal skills and sensitivity. Really they are connected with some loss of working hours, but having in mind that the productivity of the labor force already suffers because of its absent-mindedness and lack of motivation, in fact the benefits of these meetings could many times exceed the expenses from the lost working hours.

It is also desirable many channels for transmitting the information to be used. Since during periods of stress and uncertainty the people often are influenced by the reactions of their colleagues, i.e. they incline each other, the informal leaders have a key role because of their strong influence upon the others. This requires making efforts for their persuasion in the real necessity of the lay offs.

Clarifying the criteria for making lay offs

Almost all organizations (except the smallest ones, may be) have written procedures for selection of employees in cases of staff cuts. Nevertheless it turns out that in most cases the employees are not clear about the criteria for selection of the discharged or accept them as not fair - perceive the choices as a result of the personal negative attitude and biases of the managers towards certain subordinates.

The criteria used in the selection of the discharged are never fair enough for everybody. First of all justice is a very vague subjective concept — if the lay offs are made on the basis of the length of service, this is accepted as fair on the part of the senior personnel. Analogously, if they are based on the appraisals of the work performance, this is fair for the best performers. Although the criteria are a question of management policy, in any case it is necessary clarity and strictly sticking to them with respect to all categories of jobs and management levels.

The using of work performance as a criterion for staff cuts requires very precisely to define these employees, which give to the organization less productivity, in comparison with the received salary and additional benefits. At the same time it is

absolutely obligatory the appraisal of the work performance to be clear and perceived as objective by the subordinates, which requires the improvement of the system for personnel assessment in the organization.

Timely warning of the discharged

Quite often there is no practice to notify the discharged in advance — they are informed through presenting a written order, which has an absolute character, is not a subject of discussion and comes into operation immediately.

On one hand the discharged obligatory should be timely informed about the forthcoming job cut (in one month). On the other hand, keeping “informational eclipse” (probably to overcome the possible resistance on the part of the work force) is in fact impossible, since it activates the informal communication network and rumor channels. And when this network turns into a basic informational source, the spreading of untrustworthy information could easily go out of control, storm the fantasies of the potential victims, create preconditions for resistance and discontent and finally seriously harm the organization.

Showing sensitivity while announcing the lay offs

Lay-offs are a painful subject and have a high economic and social price for the discharged, because the job loss directly worsens their well-being and life standard. At the same time taking care for easing their consequences is an expression of socially responsible behavior, as well as a legal engagement on behalf of the employer — paying compensation at least four times higher than the last monthly gross remuneration is regulated by the labor legislation [2]. Most of the Bulgarian employers compensate the discharged in this amount, but there is no practice to demonstrate recognition and respect through organizing some activities with ceremonious character (such as official “Good bye” party or giving some present, for example).

Although the financial aspects are undoubtedly important, the cares for the discharged can take many other (intangible) forms besides the pure material expression, which successfully keep their dignity and professional self-confidence. The details and the way for presenting the information to the subordinates - subjects to lay-offs, must demonstrate the engagement and respect of the managers towards them. Of course its content is unpleasant and painful enough, but the careful choice of the moment for its communication, as well as the means of expression could alleviate the sufferings of the discharged to a great degree. For these reasons the managers must be especially careful towards their communication style. Besides this, according to the sociologists the important changes in the peoples lives must be accompanied by some formal (official) ceremonies, which help them realize and respectively accept them easier.

Re-designing the processes and methods of work

Quite often lay-offs lead to significant changes in the work situation and especially to work load increase (because of combining several previous job positions), which not rarely

corresponds with longer working time and shorter leaves. This overloading creates stress, predisposes to mistakes and worsens the quality of work.

That's why in order to reduce the work load and to increase the effectiveness of work it is obligatory to do re-design and re-structure the activities and processes. For example this could be done by removing a part of the previous work duties, which already are not perceived as useful or important (i.e. of low value), as well as by preventing the unnecessary doubling in the duties.

It is recommended to gain the participation of the subordinates with suggestions and creative solutions for more effective organization of the working environment. It is possible

to provide rewards for this, although their inclusion in decisions concerning their destiny is motivating enough, since it restores their feeling of control over the situation.

Conclusion

The process of making lay offs is difficult and the management should be prepared to clash with a broad range of emotions on the part of the discharged, as well as on the part of the remaining employees — anxiety, anger, resistance, guilt, etc. Nevertheless many of them may look illogical and irrational, they are in all cases destructive for the organizational effectiveness, which requires their careful and purposeful management.

References

1. HRMA. The Impact of Forced Layoffs: How to avoid the negative consequences of laying off staff. Available at: <http://www.hrma.ca/wp-content/uploads/2012/07/rb-forcedlayoffs.pdf>.
2. Labor Code. 2012. Available at: <http://balans.bg/>

Environmental problems in modern economy of Kazakhstan

Сунакбаев Шавкат Кахарович, старший преподаватель
Международный Казахско-Турецкий университет имени Х. А. Ясави (г. Туркестан, Казахстан)

Sunakbayev Shavkat Kaharovich

Keywords: *Ecology, environment, natural resources, industry*

Environment of the person is environment, and also the nature involved in economic activity of the person and changed of Environment includes the industrial enterprises, thoroughfares, settlements, the social environment, etc.

For normal life the high level of quality of environment, i. e. clean atmospheric air, clear water is necessary for the person for drink and bathing, and also preservation of natural complexes which can be used for restoration of its forces and health.

Development of society in many respects is defined by stocks of natural resources and scales of their consumption. The problem of long-term resource provision, permission of resource and raw crises have to be under construction on the basis of waste-free and rational environmental management.

One of powerful sources of pollution and transformation of environment is the industry. The production activity as a public formation arose several centuries ago. In process of development of production also impact of a production activity on environment and the nature in general increased.

Anthropogenous factors led to pollution atmo- and hydrospheres, to emergence of global economic problems (exhaustion of an ozone layer, greenhouse effect, warming of cli-

mate), under the threat of disappearance there were many animal species and plants.

Scales of production and consumption of natural resources promptly increase. For the last 30 years by 6–7 times the need for energy resources, including grew by oil — by 10 times, on gas — 161 times. More than 10 billion t are annually burned. combustible raw materials therefore millions of tons of carbon monoxide are released into the atmosphere. Carbon monoxide strengthens the greenhouse effect leading to increase of medium temperature indicators of the planet on 0,5–0,6 °C (data for the last 100 years).

The atmosphere of our planet is polluted by methane, carbon oxides, nitrogen and sulfur; the contents percent in the atmosphere of heavy metals (lead, copper), etc. increases. Many of these substances negatively influence health of the person.

Serious danger to a vegetable earth's mantle, the soil, fauna, open water sources, historical and architectural monuments is represented by acid rains which education is connected with a large number emission in the atmosphere by the metallurgical and fuel and energy enterprises of oxides of sulfur.

Work of the mines and mines extracting coal, ore, mineral salts and other minerals leads to violation and reorganiza-

tion of landscapes of huge territories, especially if production is conducted in the open way. On places of this development the anthropogenous landscape is formed.

The anthropogenous landscape — a geographical landscape, for example, the open way of production of iron ore created as a result of purposeful activity of the person owing to which there can be changes of a natural landscape at Sokolovsko-Sarbayevsky mining and processing works negatively affected a natural landscape.

The total area occupied with anthropogenous landscapes makes nearly 30 million hectares. Further development of production, conservation and rational environmental management are impossible without complex consumption of mineral resources on the basis of recirculation.

Recirculation — regulation of production for the purpose of reasonably reasonable, expedient use of raw materials, increase in terms of use the ischerpayemykh of not renewable natural resources, recycling.

Along with traditional producers of energy the important role is played also by alternative sources, being inexhaustible, renewable and ecologically safe. Wind power, the sun concern to them, sea inflow and otliv, geysers, water. A power source is also biomass. The energy emitted at world circulation of biosubstances exceeds the cumulative energy made by all power plants.

As the main indicators of an ecological situation the following indicators can serve in the republic:

- the raw and developing specialization of economy;
- prevalence of the extracting enterprises;
- increase in production wastes;
- placement and population density, problems of the cities;
- features of a condition of separate natural complexes, extent of degradation.

At the characteristic of an ecological condition of our republic becomes obvious that unsuccessful areas are in most cases located in regions of large industrial centers and tests of the nuclear weapon. From this point of view to ecologically unsuccessful it is possible to carry East (especially northeast region), the Central and the Western Kazakhstan.

Excess of standards of admissible concentration of air pollution leads to deterioration of health of the person, harmful influences live organisms. Harmful gases, especially carbon dioxide, lead to diseases of respiratory organs. The greatest number of allergic reactions, bronchitis, attacks of asthma is observed in Karaganda, Temirtau, Kyzylorda, Ust Kamengorsk and in Almaty.

Along with the industrial enterprises the motor transport pollutes the atmosphere. Annual emission in the atmosphere

of automobile exhaust gases, for example, in Kostanay makes 119,4 thousand tons., in Shymkent — 87,3 thousand tons. In Almaty motor transport share in air pollution exceeds a half of all emissions.

Pollution of atmospheric air is promoted also by climatic conditions. An insignificant amount of precipitation in the republic, rather small speeds of air in Almaty, Shymkenta, Riddere and Zyryanovsk don't promote self-cleaning of the atmosphere.

Also the problem of water resources is extremely important. According to the UN, more than a half of a world's population lacks qualitative drinking water. The considerable part of water resources is spent for requirements of agriculture.

The catastrophic situation developed and in Priaralye. According to certain scientists, process of death of the Aral Sea is irreversible. The main reasons — extensive system of managing, a big intake of water on an irrigation and irreplaceable water consumption.

The bared bottom of the Aral Sea became the center the solepylevykh of storms. Strong storms carry poisonous dust on thousands of kilometers.

In the Aral Sea there is an island of the Renaissance on which tests of the biological weapon were carried out to Soviet period, strains of plague, a tulyaremiya, anthrax were tested. Today in the dried-up sea the island of the Renaissance connected to the continent and became a danger source.

In recent years the Caspian Sea, as well as other seas of the globe, is influenced by the anthropogenous influence which is shown in pollution of the rivers and seas oil products, organochlorine pesticides, heavy metals, products of active navigation. Deterioration of an ecological condition of the Caspian Sea results also from flooding of coastal oil-extracting territories because of rise in sea level.

Pollution of the Caspian Sea is the reason of reduction of quantity of sturgeon fishes and death of seals and many bird species. The solution of this problem should be considered in a complex and with the assistance of all Caspian states.

Problem of preservation and ensuring health of the population — the major task, both Kazakhstan, and World Health Organization.

The solution of the developed problem possibly only in the conditions of harmonization of relationship between society and the nature. It is necessary to change the developed system of «economic profitability» to «ecological well-being».

Ecological education, ecological education and ecological culture of the real and future generations will defend mankind and the peace from natural cataclysms.

References:

1. «Economic and social geography of Kazakhstan»/E. A. Akhmetov, N. N. Karmenova, Sh. Sh. Karbayeva, B. K. Asubayev. Almaty, Mektep publishing house, 2013.

Источники венчурного капитала

Тишина Ирина Михайловна, консультант
Спутник (г. Москва)

Финансирование инновационной деятельности — крайне острая тема для дискуссий. Источников финансирования венчурных проектов достаточно много, но тем не менее на рынке наблюдается нехватка финансовых ресурсов, без которых инновационная деятельность не может развиваться, а экономика страны в целом не может стать инновационной.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, венчурная деятельность, источники финансирования, венчурный капитал, бизнес-ангелы, бизнес-акселераторы

Financing of innovative activity — the extremely sensitive issue for discussions. There is a lot of sources of financing of venture projects, but nevertheless in the market shortage of financial resources without which innovative activity can't develop is observed, and national economy in general can't become innovative.

Keywords: innovations, innovative activity, venture activity, financing sources, venture capital, business angels, business accelerators

Наука и инновационная, новаторская деятельность человека относительно автономны от экономики, но тем не менее для реализации инновационных проектов на практике требуются финансовые ресурсы. В силу того, что инновационная деятельность характеризуется высокими рисками, а зачастую и длительным периодом окупаемости проектов, получить финансирование для инноватора, обладающего пусть и интересной, но только идеей, не подкрепленной никакими реальными активами, достаточно тяжело. В настоящее время проводимая в России государственная политика нацелена на развитие инновационной деятельности, создание условий для реализации инновационных идей. Создаются различные фонды по поддержке малого предпринимательства. Однако финансовые ресурсы для венчурной деятельности так и остаются крайне ограниченными. В связи с этим целесообразно рассмотреть источники венчурного капитала с целью выявления возможных путей получения финансирования для осуществления венчурной деятельности.

Источники венчурного капитала подразделяются на формальные и неформальные [1]. К формальным источникам относятся средства нефинансовых корпораций, банков, венчурных фондов, инвестиционных компаний, финансово-промышленных групп и т.д., а к неформальным — личные средства инноватора, средства бизнес-ангелов, бизнес-акселераторов, меценатов, спонсоров, гранты, а также средства знакомых и друзей. Некоторые авторы в рамках неформального сектора выделяют средства бизнес-инкубаторов, несмотря на то, что указанные институты венчурного рынка в первую очередь создают условия для развития инновационной деятельности и крайне редко непосредственно финансируют венчурный проект.

Структура источников венчурного капитала сильно отличается в зависимости от конкретной страны в силу особенностей нормативно-правовой базы и обычаев делового оборота. Как правило, финансировать венчурную деятель-

ность запрещено пенсионным фондам и страховым организациям, так как это повышает рискованность их бизнеса, а по своей сути данные финансовые институты должны быть устойчивыми, так как выполняют важные социальные функции.

Одними из наиболее активных участников венчурного рынка являются венчурные фонды. Основной задачей их деятельности является отбор и финансирование инновационных проектов с целью получения прибыли в будущем. Тем не менее, венчурные фонды выполняют и еще одну важную функцию: они способствуют динамичному развитию венчурного рынка в целом за счет привлечения и перераспределения финансовых ресурсов, столь необходимых инновационным компаниям.

В рамках формальных источников венчурного капитала можно также выделить промышленные и торговые корпорации, финансово-промышленные группы. Данные субъекты зачастую финансируют инновационную деятельность не только с целью получения прибыли, но и с целью доступа к новым технологиям, которые в дальнейшем при благоприятном стечении обстоятельств, то есть если инновационная деятельность приносит успех, а разработка может быть зарегистрирована в качестве объекта интеллектуальной собственности, могут применять в своей собственной производственной деятельности.

Существенную роль в венчурном финансировании играют физические лица, которые могут преследовать не только коммерческую цель в виде получения прибыли, но и иметь иные мотивы, такие как желание помочь своим близким, друзьям, родным, стать меценатом. В целом, венчурный капитал, полученный от отдельных физических лиц или от группы физических лиц, относится к неформальным источникам капитала и чаще всего является одним из самых первых источников финансирования инновационной деятельности.

Интересным и активно развивающимся сегментом неформальных источников венчурного капитала является

сегмент бизнес-ангелов. «Бизнес-ангелы являются лицами, которые финансируют венчурные проекты взамен доли в уставном капитале организации, реализующей проект, а также оказывают консультационные услуги, лоббируют интересы профинансированной организации, то есть не финансово помогают в реализации венчурного проекта и соответственно развитию самой организации» [3]. Они могут объединяться различные ассоциации, создавать синдикаты. Например, в России успешно функционирует Национальная ассоциация бизнес-ангелов, созданная в 2009 году при поддержке Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ) и ОАО «РОСНАНО» [9].

Относительно новым институтом неформального сектора венчурного капитала являются бизнес-акселераторы. «Бизнес-акселераторы предлагают комфортные офисные помещения, консультации, тренинги, юридическое и бухгалтерское сопровождение, менторство, информационную, логистическую и PR-поддержку. Данный институт венчурного рынка также может организовывать специальное обучение, включающее в себя цикл лекций, семинаров, тренингов, мастер-классов и деловых игр, направленных на формирование у членов стартапа специальных знаний и навыков. Особое внимание уделяется бизнес-модели и маркетинговой стратегии. Среди юридической поддержки акцент делается на проблеме защиты прав на объекты интеллектуальной собственности. Бизнес-акселераторы организуют экспертную поддержку менторами» [2].

Несколько обособленно в группе неформальных источников венчурного капитала стоят средства меценатов и спонсоров. Данные лица прямо не преследуют цель в виде получения прибыли от вложения капитала в венчурный проект. Меценаты финансируют инновационные

разработки взамен афиширования своего собственного имени, и таким образом создают себе положительный имидж. Спонсоры предоставляют капитал взамен рекламы своей собственной продукции с целью увеличения спроса на нее.

Инноваторов всегда интересует вопрос не только какие средства можно получить, но и как и их получить, куда, к кому и к чему можно обратиться в поисках венчурного капитала. Наиболее эффективным на данный момент являются следующие источники поиска венчурного капитала [10]:

- личные связи,
- профессиональные связи,
- официальные услуги по подбору венчурного инвестора,
- синдикаты и ассоциации бизнес-ангелов,
- бизнес-акселераторы,
- венчурные фонды,
- финансовые брокеры,
- Интернет,
- подписка на почтовые рассылки,
- просмотр публикаций в различных СМИ.

Для осуществления венчурной деятельности необходимы финансовые ресурсы, нехватка которых крайне остро ощущается в настоящее время в связи с ухудшением экономической обстановки в России на фоне высокой волатильности нефтяного рынка, а также нестабильной международной политической обстановки. Однако, несмотря на неблагоприятную внешнюю среду, российский венчурный рынок должен развиваться и совершенствоваться, в том числе на рынке должны появиться новые источники и схемы финансирования венчурной деятельности.

Литература:

1. Аскинадзи, В. М., Жданова О. А. Венчурное инвестирование/монография. — М.: Маркет ДС, 2009. — 134 с.
2. Жданова, О. А. Бизнес-акселератор — институт венчурной инфраструктуры // Теория и практика общественного развития. — 2014. — № 19. — с. 77–80.
3. Жданова, О. А. Бизнес-ангелы: кто они? // Финансовый бизнес. — 2013. — № 4. — с. 50–52.
4. Жданова, О. А. Источники финансирования инновационной деятельности // Вопросы экономических наук. — 2011. — № 6. — с. 62.64.
5. Жданова, О. А. Критерии отбора венчурных проектов бизнес-акселераторами // Финансовый бизнес. — 2015. — № 1. — с. 14–16.
6. Жданова, О. А. Сравнительная характеристика бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов // VII Международный научно-практический форум «Инновационное развитие российской экономики». Инновации и российская экономика в контексте глобальных экономических процессов. Материалы конференции — Ч. 1. — М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2014. — с. 128–130.
7. Жданова, О. А. Финансирование инновационной деятельности с использованием инструментов коллективного инвестирования: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — М.: МЭСИ, 2012. — 158 с.
8. Жданова, О. А. Функции инноваций как катализатора развития экономики и общества // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — № 25. — с. 66–70.
9. Национальная ассоциация бизнес-ангелов. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://rusangels.ru/paba/about-paba/about-association/> (дата обращения 04.09.2015).
10. Юсупов, Ш. Специфика работы с венчурными инвесторами. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://smallbusiness.ru/start/biz_finans/241 (дата обращения 04.09.2015).

Аспекты взаимосвязи профессионального выгорания и удовлетворённости работой у медико-санитарных работников

Хабибуллин Тимербулат Раилевич, магистрант;
Кирюшкина Анна Николаевна, магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В реалиях современного общества необходимо уделять особое внимание эффективности работы персонала, так как экономические потери от профессионального выгорания и связанные с ним проблемы с психологическим здоровьем сотрудников оказываются достаточно значительными (около 265 миллиардов евро ежегодно для 15 стран Европейского союза).

Множество отечественных и зарубежных исследователей, таких как Н. Е. Водопьянова, М. А. Багрий, Е. С. Старченкова, С. Б. Темрокова, О. И. Митберг, Н. А. Огнерубов, Е. Р. Исаева, И. Л. Гуреева, В. В. Бойко, М. В. Барабанова, В. М. Лымаренко, В. Я. Апчел, А. И. Губин, В. В. Косарев, С. А. Бабанов, Е. И. Лозинская, В. О. Евсеев, Н. С. Джураева, И. А. Филипушенко, З. С. Гуломов и др. отмечают необходимость изучения состояния сотрудников медицинской среды в вышеупомянутом разрезе.

В связи с этим возрастает актуальность необходимости изучения аспектов взаимосвязи профессионального выгорания и удовлетворённости работой у медико-санитарных работников.

В статье была изучена такая взаимосвязь на основе кросс-секционного опроса, проведенного в амбулаторно-поликлиническом комплексе № 5 (АПК № 5) города Тольятти Самарской области, амбулаторно-поликлиническом комплексе № 6 (АПК № 6) города Тольятти Самарской области, в центральной больнице города Лениногорска (республика Татарстан), в родильном доме города Лениногорска, в детской поликлинике города Лениногорска и в кожно-венерологического диспансера города Лениногорска.

Для проведения кросс-секционного опроса была составлена анкета по методике К. Маслач, которая была призвана выявить общую степень удовлетворённости медиков их работой в зависимости от уровня их профессионального выгорания.

Основу методологической базы исследования составили следующие общенаучные методы: системный подход, сравнительный подход, диалектический метод, а также такие методы, как анализ и синтез. Моделирование выполнено с использованием программного продукта GRETL 1.9.11 путем использования метода наименьших квадратов (МНК), а также различных инструментов (тестов) выявления гетероскедастичности и исключения избыточных переменных.

Результатом исследования стала эконометрическая модель взаимосвязи профессионального выгорания и удовлетворённости работой и рекомендации по управлению степенью профессионального выгорания.

Интересным видится тот факт, что профессиональное выгорание (далее ПВ), как правило, рассматривается в качестве последствия организационного стресса. Однако ряд исследователей выделяют его в отдельную (самостоятельную) от стресса категорию. Отметим, что ПВ — это долговременная стрессовая реакция, или синдром, возникающий вследствие продолжительных профессиональных стрессов. Оно представляет собой процесс постепенной утраты эмоциональной, когнитивной и физической энергии, проявляющийся в симптомах эмоционального, умственного истощения, физического утомления, личностной отстраненности и снижения удовлетворения исполнением работы [1].

Рассмотрим основные стресс-факторы и связанные с ними симптомы в состоянии и поведении медицинских работников. Для медицинских работников среди причин стресса отмечаются перегрузки в результате профессиональной деятельности, финансовые неудачи, особенности взаимодействия с пациентами, неудовлетворительные взаимодействия в рабочем коллективе и с непосредственным руководителем, проблемы профессионального роста и карьеры, осложненные условия личной жизни, низкий авторитет профессии и отсутствие должного общественного имиджа. При этой деятельности может быть выделен широкий круг факторов, способствующих развитию ПВ [2].

Основная причина ПВ у медицинских работников заключается в специфике работы людей данной профессии, которая отличается существованием большого количества ситуаций со значительной степенью эмоциональной насыщенности и когнитивной сложности в межличностном общении. Подобное требует от работника существенного личного вклада в налаживание доверительных отношений, а также умения избегать эмоциональной напряженности в деловом общении [3].

Социальные и экономические последствия ПВ в медицинской сфере согласно зарубежным исследованиям находятся на довольно высоком уровне. Таким образом, что чем раньше и чем больше узнают врачи о том, как возникает и чем характеризуется профессиональный стресс, тем больше у них возможностей снизить его выраженность или вовсе избежать его.

Согласно методике К. Маслач, вычисляется интегральный показатель профессионального выгорания и в зависимости от его значений выделяют 4 степени профессионального выгорания:

- низкую;
- среднюю;
- высокую;

Таблица 1. Удовлетворенность трудом респондентов в зависимости от типа профессионального выгорания

Удовлетворенность трудом	Тип выгорания									
	I		II		III		IV		Итого	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Нет	0	0,0%	2	1,33%	5	3,33%	0	0,00%	7	4,67%
Скорее нет, чем да	0	0,0%	13	8,67%	11	7,33%	19	12,67%	43	28,67%
Затрудняюсь ответить	0	0,0%	4	2,67%	13	8,67%	13	8,67%	30	20,00%
Скорее да, чем нет	0	0,0%	21	14,00%	17	11,33%	9	6,00%	47	31,33%
Да	0	0,0%	10	6,67%	8	5,33%	5	3,33%	23	15,33%
Итого	0	0,0%	50	33,33%	54	36,00%	46	30,67%	150	100,00%

— крайне высокую.

Указанные степени выгорания характеризуются соответственно низкой, средней, высокой или крайне высокой степенью напряжения, резистенции, а также их симптомов.

Представим результаты исследования в разрезе взаимосвязи профессионального выгорания и удовлетворенности трудом среди опрошенных медико-санитарных работников в таблице 1.

Из 150 опрошенных медицинских сотрудников женщины составили 131, а мужчины — всего 19 человек. Среди опрошенных по уровню занимаемой должности выделим 8 руководителей, 87 специалистов, 45 представителей младшего медицинского персонала и 10 — из категории прочего персонала. Интересно, что около 70 % респондентов состоят в браке. Низкая степень профессионального выгорания не наблюдается ни у одного сотрудника, средняя степень наблюдается у 50 человек, высокая степень — у 54 и крайне высокая степень — у 46.

Согласно приведенной таблице, можно выдвинуть гипотезу о том, что чем выше степень профессионального выгорания, тем ниже удовлетворенность трудом.

Отметим, что в анкете были представлены факторы, которые могут повлиять на степень удовлетворенности работой медико-санитарных сотрудников.

По результатам обработки анкет были выявлены следующие наиболее популярные факторы: возможность получения платной медицинской помощи со скидкой (61 %), предоставление льготных путевок (74 %), обучение за счет медицинского учреждения (39 %), оплата мобильной связи/услуг интернет-провайдеров (39 %).

Моделирование выполнено с использованием программного продукта GRETЛ 1.9.11 путем использования метода наименьших квадратов (МНК). Путем последовательного исключения несущественных переменных с использованием двухстороннего р-значения = 0,1, мы получили следующую модель, представленную на рисунке 1.

Построенная нами модель на 91,0 % ($R^2=0,9105$) объясняет изменение зависимой переменной Y , то есть степень профессионального выгорания сотрудников медицинских учреждений, стандартная ошибка модели $Se=0,78$ — незначительна.

Согласно представленной модели поставленная гипотеза подтверждена не полностью. На ее основании можно сделать следующие выводы:

1) Взаимосвязь профессионального выгорания и степени удовлетворенности трудом проявляется на уровне статистической значимости = 0,1. То есть вероятность отклонения гипотезы равна 10 %.

2) В модели нашел подтверждение и наш вывод о прямой зависимости заработной платы от уровня профессионального выгорания. Также модель показывает обратную зависимость материальной удовлетворенности и профессионального выгорания.

3) Занимаемая сотрудником должность напрямую влияет на тип профессионального выгорания, что соответствует нашим выводам о том, что чем выше степень ответственности, тем выше уровень выгорания.

4) В меньшей степени подвержены выгоранию те специалисты, которые оценивают свою работу как стабильную и привлекательную, предполагающую возможность профессионального и личного роста, имеют разнообразные интересы, перспективные жизненные планы. По типу жизненной установки такие люди оптимистичны и жизнерадостны, экстравертивны. Соответственно «сильнее» «выгорают» сотрудники, имеющие интровертивный характер.

Меньший риск выгорания у тех, кто получает сильную социальную, профессиональную поддержку, располагает кругом надежных друзей и содействием со стороны семьи. Реже выгорание у тех, кто работает в организациях с сильным корпоративным духом. Риск выгорания снижается при высокой профессиональной компетентности и высоком социальном интеллекте. Чем они выше, тем меньше риск неэффективных коммуникаций, значительно выше вариативность в межличностных взаимодействиях, как следствие, меньше утомление в ситуациях межличностных контактов.

Отметим, что Н. С. Джураева в своем исследовании обнаружила слабую отрицательную связь между профессиональным выгоранием и квалификационной категорией, что подтверждает предположение: чем выше квалификационная категория, тем ниже профессиональное выгорание. Однако, низкий уровень коэффициента корреляции свидетельствует о том, что данное предположение

Модель 7: МНК, использованы наблюдения 1-150
Зависимая переменная: Y

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	F-значение	
const	7,56642	0,878084	8,617	2,11e-014	***
X2	0,220902	0,0685568	3,222	0,0016	***
X3	0,179606	0,0865983	2,074	0,0401	**
X4	-0,325407	0,0636451	-5,113	1,12e-06	***
X5	0,469247	0,0604850	7,758	2,30e-012	***
X6	-0,121324	0,0732221	-1,657	0,1000	*
X7	-0,238061	0,0818848	-2,907	0,0043	***
X8	0,110491	0,0651592	1,696	0,0924	*
X9	-0,307293	0,0650699	-4,722	5,99e-06	***
X10	0,249247	0,0677035	3,681	0,0003	***
X11	0,358834	0,0769230	4,665	7,62e-06	***
X12	-0,233533	0,0639066	-3,654	0,0004	***
X14	0,297127	0,0655817	4,531	1,32e-05	***
X15	0,420694	0,0577426	7,286	2,83e-011	***
X18	-0,345664	0,0782908	-4,415	2,11e-05	***
X19	-0,244790	0,0845330	-2,896	0,0044	***
X21	-0,222461	0,0741823	-2,999	0,0033	***
X22	0,451791	0,0766125	5,897	3,05e-08	***
X23	-0,171824	0,0775300	-2,216	0,0284	**
X26	0,304358	0,124341	2,448	0,0157	**
X28	0,174754	0,0984222	1,776	0,0782	*
Среднее зав. перемен	8,470000	Ст. откл. зав. перемен	2,426248		
Сумма кв. остатков	78,49220	Ст. ошибка модели	0,780043		
R-квадрат	0,910511	Испр. R-квадрат	0,896637		
F(20, 129)	65,62584	F-значение (F)	1,11e-57		
Лог. правдоподобие	-161,2681	Крит. Акаике	370,5362		
Крит. Шварца	433,7595	Крит. Хеннана-Куинна	396,2218		

Рис. 1. Регрессионная модель, описывающая влияние факторов на степень ПВ,

- где Y — величина профессионального выгорания;
- X₂ — степень утомляемости;
- X₃ — чувство дискомфорта на рабочем месте;
- X₄ — уровень эмпатии к пациентам;
- X₅ — формализованный подход в общении с пациентами;
- X₆ — эмоциональная воодушевленность;
- X₇ — способность находить выход из сложных ситуаций;
- X₈ — неудовлетворенность работой;
- X₉ — способность передавать позитивный настрой пациентам;
- X₁₀ — недружественная атмосфера в коллективе;
- X₁₁ — требовательность окружающих;
- X₁₂ — возможность профессионального развития;
- X₁₄ — равнодушие, потеря интереса к жизни;
- X₁₅ — отсутствие эмоциональной реакции на конфликты с пациентами;
- X₁₈ — равное отношение ко всем типам пациентов;
- X₁₉ — уровень производительности труда;
- X₂₁ — оптимистичный настрой на будущее;
- X₂₂ — отсутствие эмоционального отклика от окружающих;
- X₂₃ — удовлетворенность заработной платой;
- X₂₆ — занимаемая должность;
- X₂₈ — уровень заработной платы.

не всегда верно и иногда люди с высокой квалификацией могут быть также подвергнуты частым стрессам. [4.5]

Для понимания природы ПВ медико-санитарных работников предлагаем разделить использованные в модели факторы на следующие категории, обусловленные:

- А) личностными характеристиками медиков;
- Б) приобретенными профессиональными качествами;
- В) структурными (институциональными, организационными) условиями.

К первой категории относятся такие рассмотренные нами факторы: эмоциональная воодушевленность, способность находить выход из сложных ситуаций, оптимистичный настрой на будущее, отсутствие эмоционального отклика от окружающих. Следует помнить, что здесь важную роль

играют следующие нерассмотренные личностные факторы, требующие отдельный исследований: тип высшей нервной деятельности (темперамент); отсутствие психологических и физических травм в детском возрасте — частые болезни в детстве, лишение дома, насилие в семье; наличие семейных традиций. Ко второй же категории относятся: уровень эмпатии к пациентам, отсутствие эмоциональной реакции на конфликты с пациентами, равное отношение ко всем типам пациентов, формализованный подход в общении с пациентами, способность передавать позитивный настрой пациентам. К третьей категории относятся: возможность профессионального развития, чувство дискомфорта на рабочем месте, недружественная атмосфера в коллективе, уровень заработной платы

Совершенно избежать профессионального выгорания сотрудников сложно, но нельзя не обращать на этот феномен внимания и не стремиться к его предотвращению. Представим наши рекомендации согласно разработанным нами категориям факторов использованных для построения модели:

А) В представлении о мерах преодоления профессионального выгорания исследователи сходятся во мнении, что наилучшим способом является профилактика ее возникновения, что необходимы комплексные программы, целью которых является профилактическая и психокоррекционная работа.

Б) Решения проблемы профессионального выгорания с позиции «приобретенных профессиональных качеств» предполагает стимулирование его профессионального самосовершенствования, а так же подготовку специалиста к самопрофилактике негативной профессиональной деформации личности.

В) В целях улучшения институциональными условий предлагаем предоставлять возможность бесплатных курсов повышения квалификации. Одной из ключевых рекомендаций, на наш взгляд, станет возможность повы-

шения оплаты труда и повышение социального статуса профессии медицинского работника, равно как наличие материального стимулирования достигнутых результатов, возможность карьерного роста. Разумеется, данные меры для решения проблемы профессионального выгорания носят общегосударственный характер.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что заниматься коррекцией эмоционального состояния специалистов медицинской сферы — экономически выгодно. Необходимо на базе программно-аналитического комплекса организовать систему мониторинга эмоционального состояния как руководителей, так и рядовых сотрудников. Проведение мониторинга должно быть предусмотрено в деятельности органов социального обеспечения субъектов федерации, а его стоимость необходимо включать в бюджет на очередной финансовый год.

Коррекционная работа по преодолению синдрома профессионального выгорания должна представлять собой сбалансированный комплекс по совершенствованию личностных характеристик медиков, приобретенных профессиональных качеств и институциональных условий.

Литература:

1. Ларенцова, Л. И. Синдром эмоционального выгорания у врачей различных специальностей: психологические аспекты/Л. И. Ларенцова, Л. М. Барденштейн. — М.: Медицинская книга, 2009. — с. 142
2. Нестерова, О. В. Управление стрессами: учеб. пособие/О. В. Нестерова. — М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012. — (Университетская серия). — с. 320;
3. Водопьянова, Н. Е. Старченкова Е. С. Синдром выгорания: диагностика и профилактика/Н. Е. Водопьянова, Е. С. Старченкова. — 2-е изд. СПб.: Питер, 2008. — с. 338;
4. Джураева, Н. С. Оценка степени влияния факторов производственной среды на возникновение стрессов в профессиональной деятельности медицинских работников/Н. С. Джураева // научно-медицинский журнал «Вестник Авиценны» Таджикского государственного медицинского университета имени Абуали Ибни Сино. — 2013. — № 2. — с. 128–133;
5. Джураева, Н. С., Филипущенко И. А., Гуломов З. С. Профессиональные стрессы у медицинских работников в Таджикистане/Н. С. Джураева, И. А. Филипущенко, З. С. Гуломов // Российская оториноларингология: медицинский научно-практический журнал. — 2009. — N 4. — с. 47–52;

Проблемы управления денежными потоками в организациях

Царева Мария Валерьевна, студент

Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Статья посвящена управлению денежными потоками.

Ключевые слова: денежный поток, предприятие, методы, организация, управление.

Управление денежными потоками осуществляется на каждом предприятии не зависимо от формы собственности.

Важной функцией управления финансами является оценка денежного потока, который создается в течении определенного интервала времени. Элементы такого по-

тока могут быть как отдельными, так связанными между собой различными условиями и алгоритмами. Рассматриваемые временные периоды берутся одинаковыми по времени.

Существует два типа денежных потоков — пренумерандо и постнумерандо [4]. Поток пренумерандо иногда

называется еще авансовым, то есть используется предоплата услуг, а постнумерандо — постоплатным, то есть оплата услуги производится после ее предоставления.

В настоящее время в практике применяется в основном поток постнумерандо. Этот поток применяется для анализа производительности инвестиционных проектов [1].

Использование потока постнумерандо связано с тем, что подводить итоги и делать оценки тому или иному процессу принято после его окончания. Это связано с тем, что поступление оплаты, как правило, производится не сразу и распределено неравномерно и поэтому все поступления на расчетный счет в банке проще отнести в конец периода. Благодаря этому и образуются равномерные временные отрезки, которые позволяют быстро и удобно создать и применить расчетные алгоритмы.

Поток пренумерандо применяется для анализа схем накопления денежных средств с их последующим инвестиционным вложением в новый проект.

Денежный поток оценивается при помощи двух способов [5]:

— прямой способ реализует схему наращивания, то есть оценивает потоки с позиции будущего;

— обратный способ реализует схему дисконтирования, то есть оценивает с позиции настоящего.

Чтобы раскрыть реальное движение денежных средств на предприятии, оценить синхронность поступлений и платежей, а также увязать величину полученного финансового результата с состоянием денежных средств, следует выделить и проанализировать все направления их поступлений и выбытий [3]. Направления движения денежных средств принято рассматривать в разрезе основных видов деятельности — текущей, инвестиционной и финансовой.

Управление финансовыми потоками является чрезвычайно ответственным направлением финансового менеджмента и предназначено для решения следующих задач:

Контроль в режиме реального времени за движением денежных средств предприятия, учет всех денежных поступлений и всех денежных расходов.

Ведение взаиморасчетов с внешними и внутренними контрагентами.

Ведение взаиморасчетов в рамках действующих контрактов (договоров) и оценка текущих финансовых результатов по контрактам (договорам).

Управление дебиторской задолженностью.

Формирование отчетов о движении денежных средств, включающих информацию о:

Денежном потоке от основной производственной деятельности предприятия,

Денежном потоке от инвестиционной деятельности,

Денежном потоке от финансовой деятельности.

Планирование денежных потоков.

Осуществлять управление денежными потоками необходимо в любом случае только в комплексе всей системы функционирования предприятия, ведь данный процесс является неотъемлемой частью этой системы [1]. Финансовое положение или баланс плюс оценка финансовых

результатов, то есть убытков и прибыли — вот что составляет процесс управления деятельностью предприятия. Для оценки результатов работы предприятия большое значение имеет и движение денежных потоков. Между собой документы, составляющие финансовую отчетность, неразрывно связаны. Если какие-то изменения произошли в одном месте, то по прошествии некоторого времени изменения произойдут и в других местах.

Движение эквивалентов денежных средств и самих денежных средств — вот какие сведения должен представлять отчет о движении денежных средств [5].

Косвенный и прямой метод используются для того, чтобы сформировать такие отчеты. Инвестиционный, финансовый и оперативный — три основных потока движения денежных средств.

Платежи и поступления в ходе операций, совершаемых компанией каждый день, составляют операционный поток. Если отток денежных средств направлен на инвестиции — то такой поток называется инвестиционным.

Приобретением долгосрочных активов и называются инвестиции.

Взносы в уставной капитал, погашение займов и кредитов, их получение, выплата дивидендов — это финансовые операции, которые формируют поток финансовый [2]. Разность между выплатами денежных средств компании, совершённых в определённый период, и между суммами поступлений — всё это должно составить чистый денежный поток, который фиксируется в отчёте о движении денежных средств.

Оперативное и стратегическое управление составляют управление денежными потоками. К тактике, начиная со стратегии, этот процесс проходит следующие несколько этапов:

С верхним уровнем детализации составляется план из целей предприятия, которые называются долгосрочными. Деятельность предприятия или бизнес-план составляется на промежуток времени от трёх до пяти лет.

Со средним уровнем детализации оцениваются возможности предприятия и текущая макроэкономическая ситуация. Таким образом, разбивается на месяцы и строится годовой бюджет.

Глубокий уровень детализации используется для того, чтобы оценить текущую ситуацию функционирования предприятия и годовой бюджет [6]. Таким образом, составляется кассовый план.

Максимальная детализация платежей и поступлений требуется для анализа кассового плана, чтобы на его основе построить платёжный календарь. При этом разбивается он на отдельные дни и составляется на один месяц [5].

Документы, которые перечислены выше, помогут компании оценить, обладает ли она достаточными средствами для того, чтобы осуществить все свои планы. Именно благодаря этим документам моделируется остаток денежных средств, на основе которого и делаются выводы о дальнейшей работе предприятия.

Отметим также, что направления по оптимизации денежным потоков являются частью общей стратегии фирмы. Службе менеджмента необходимо проводить ра-

боту по оптимизации денежных потоков достаточность которых является показателем качества и эффективности деятельности службы.

Литература:

1. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 800 с.
2. Гриценко, Г. А. Кризис на мировом финансовом рынке и его влияние на денежный рынок России// Банковское дело. — 2008. — № 3. — с. 22–24.
3. Дэниэл Гарнер, и др. ПОСОБИЯ ЭРНСТ ЭНД ЯНГ. Привлечение капитала/Пер. с англ. — М.: «Джон Уайли энд Санз», 2005. — 464 с.
4. Камаев, В. Д. и коллектив авторов. Учебник по основам экономической теории (экономика). — М.: «ВЛАДОС», 2013. — 384 с.: ил.
5. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — М.: Финансы и статистика, 2013. — 432 с.
6. Моляков, Д. С., Докучаев М. В., Большаков С. В. Актуальные проблемы финансов предприятий// Финансы. — 2013. — № 4. — с. 3–7.

Предприятия реального сектора экономики в современных условиях

Эргашев Алижон Хожимамамович, старший преподаватель;

Тургунов Жасур Алимардон угли, студент

Ферганский государственный университет (Узбекистан)

Ключевые слова: *реальный сектор, экономика, макроэкономика, модель.*

Рассматривая широко проблему наличия (а также вообще необходимости наличия) антикризисных мер на предприятиях реального сектора экономики, необходимо прежде всего определиться для себя в некоторых принципиальных вопросах внешнего и внутреннего фактора, существенно влияющих на деятельность этих предприятий.

Внутренних факторов можно выделить множество, но для целей рассмотрения вопроса необходимости наличия антикризисных мер на предприятии, наиболее существенными являются выбранная модель управления, состояние материально-технической и кадровой базы, отношение собственника к своему бизнесу.

Нетрудно понять, что к внешнему фактору, прежде всего, относится текущее состояние экономики региона, и несколько шире — экономического сообщества и макроэкономики в целом. Полезно анализировать и понимать здесь и тенденции в развитии экономического сектора.

Рассмотрим с учетом выбранной задачи более подробно оба фактора.

Модель управления предприятием выбирается собственником исходя из совокупности факторов — прежде всего его пониманием текущей маркетинговой обста-

новки, анализом возможностей с точки зрения наличия материальных ресурсов и текущих потребностей рынка, возможностей организации и управления своей бизнес структурой.

Таким образом, первая и наиболее важная, с моей точки, зрения стадия формирования и развития предприятия реального сектора экономики опирается прежде всего на уровень миропонимания (мировоззрения) собственника бизнес структуры.

И это действительно так, и находит свое подтверждение в многочисленных работах современных ученых. Так наиболее подробно данную проблему разработал в науке Виктор Алексеевич Ефимов.

Как известно, например банки при принятии решения о выдаче кредита в последнее время стали исследовать прежде всего личность заемщика и во вторую очередь обеспеченность возврата и иные экономические факторы.

На данном примере становится понятно, что с одной стороны рынок и экономическое сообщество развиваются, и тенденции этого развития можно проанализировать и руководствоваться ими, а с другой стороны — формирование правильного (грамотного) мировоззрения будет оказывать существенное влияние на выстраивание антикризисных (а равно и иных) мер на конкретном предприятии.

Из рассматриваемого вопроса вытекает и еще очень важная проблема: настоящее научно-техническое развитие общества достигло не бывалых ранее высот. В частности доступ к информации стал настолько открытым

и быстрым, что это кроме явной пользы для знающих и умеющих, породило целый ряд проблем для остальных пользователей информационных ресурсов.

Ученые философы даже выделяют целое современное направление в науке — философия информационной цивилизации. В ней рассматриваются в частности такие вопросы как: соединение информатики, кибернетики и синергетики с теорией развития, мировоззренческое освоение нелинейности реальных процессов, обоснование новой концепции спирали развития, раскрывающей диалектику скачков и макро динамику процессов развития, раскрытие механизма самоорганизации материи и социума, выявление «рычагов» интенсификации и познание механизма ускорения темпов общественного прогресса.

Традиционный источник информации — книги уходят из повседневного обихода и перестают быть основой для получения информации (а соответственно и формирования мировоззрения). Однако книгоиздание всегда находилось под контролем государства, научных и деловых кругов и информация, поступающая в свет, всегда была так или иначе «просеяна» через сито компетенции и профессионализма.

Молодое поколение «воспитанное» на интернете совершенно по иному видит окружающую реальность, и, соответственно выстраивает свою жизненную концепцию. Многие аналитики уже сейчас предрекают кардинальную смену формации общественного устройства. Однако прогнозы о перспективах пока расходятся.

В этом стремительно меняющемся и развивающемся «рынке» менеджеру необходимо всегда быть «на волне», иначе его деятельность и плоды его труда, положенные в развитие бизнеса очень легко могут стать жертвой в лучшем случае конкурентов, а в худшем — мошеннических или явно криминальных структур и элементов.

Из сформированного у менеджера мировоззрения, его оценки текущей маркетинговой ситуации, собственно и будет вытекать выбор модели управления, и отношение собственника к бизнесу.

Соответственно и будет понятна эффективность наличия мер и механизмов антикризисного управления или точнее необходимость иметь в арсенале менеджера объективную систему постоянного мониторинга возможности банкотной (кризисной) ситуации и рычаги по выравниванию таких негативных состояний.

При наличии признаков или угроз кризиса, компьютерный учет главных пользователей (руководитель, главный бухгалтер и т. п.) должен выдавать сигнал о возможном и перспективном негативном развитии ситуации. Идеально, если бы этот сигнал мог бы и выдать некий анализ причин или рекомендации по нивелированию ситуации.

Или возможно, например, создание системы своего рода страхования текущей деятельности предприятия (в размере добровольных отчислений) и использование этого страхового запаса для позиционирования устойчивости контрагента при вхождении в договорные обяза-

тельства (например — установление лимитов наличия застрахованной ответственности при заключении госконтрактов). В данном случае страховые компании берут на себя ответственность за анализ хозяйственной деятельности субъекта бизнеса, оценку его управленческих кадров и потенциальных возможностей.

Давно назрел вопрос разрешения ситуации с «мертвым» уставным фондом. Его наличие и размер уже давно никому практически ни о чем не говорит. То, что собственники понесут риск утраты этого вклада (большой он или маленький) для кредиторов ни как успокоением не является. А вот если бы эта сумма депонировалась или хотя бы так же страховалась, для целей несения ответственности по обязательствам организации, то это возможно внесло бы какое-то оживление в коммерческие отношения.

Имеются уже несколько случаев, когда собственник бизнеса намеренно не занимается им, и предприятие или уже «заморожено» или банкротится или еле-еле живет. К сожалению, у нас имеются два весьма крупных таких примера — Алюминиевый завод, и Авиационный. По неподтвержденным данным — в обоих случаях истинной причиной были происки конкурентов, которые не желают, чтобы предприятие работало (пусть даже под их контролем). В первом случае — производство полностью остановлено, и перспектив восстановления не наблюдается, во втором — только колоссальными усилиями государственных мер поддержки удается хоть как-то поддерживать работоспособность.

Прежде всего, постепенно приходит информация, а с ней и понимание того, что ссудный процент (банковская ставка) не может быть сколько-нибудь большим. По общему мнению, при наличии ставки рефинансирования свыше 24% годовых развитие реального сектора экономики «сжимается» и не представляет перспектив.

Вероятно, эта причина является одной из важных в том, что отечественные бизнес-структуры не показывают практически ни в одной отрасли хороших темпов развития. И это при том, что российский рынок по сравнению с европейским еще далеко не насыщен.

Однако в обществе реакция на эту деятельность не однозначная. По-прежнему нет доверия к органам власти, социальные лифты вообще не работают, и негативное отношение к бюрократическому аппарату безусловно отрицательно сказываются на действиях бизнес сообщества.

Соответственно, предприниматели понимают, что их деятельность не застрахована от многочисленных возможных внешних влияний, которые могут негативно отразиться на их бизнесе, а подчас и стать причиной банкротства.

Подводя итог рассмотренным выше факторам, хотелось бы сказать, что все изложенное подтверждает необходимость выработки некоего механизма (системы мер) антикризисного мониторинга предприятий реального сектора экономики. Такая система мер должна прежде всего работать на предупреждение опасностей кризисных со-

стояний, а при их наступлении — максимально помочь нивелировать отрицательную динамику.

Необходимо учитывать, что разработка и реализация системы антикризисных мероприятий в условиях, когда банкротство стало очевидным и предприятие несет большие потери, являются весьма дорогостоящими.

Практически все затраты, направляемые на вывод предприятия из данной ситуации, являются непроизводительными, то есть не связаны с развитием производства.

По сути можно сказать, что тушение пожара, который уже разгорелся, всегда будет дороже и не продуктивнее чем проведение мероприятий противопожарной безопасности.

По этой причине развитие механизма обеспечения антикризисной устойчивости предприятий с точки зрения проведения мониторинга и оценки возможных рисков банкротства и (или) анализ возможных последствий отдельных крупных финансовых и управленческих решений будут приобретать реальную практическую ценность.

Литература:

1. Абдеев, Р.Ф. Философия информационной цивилизации. — М.: ВЛАДОС, 1994.
2. А. Паршев, Почему Россия не Америка Книга для тех, кто остается здесь. 1999 Крымский мост-9Д.
3. Мухин, Ю.И. Сталин против кризиса, Эксмо, Москва, 2009.
4. Бушков, А.А. «Сталин Ледяной трон» Издательский дом «Нева»; Санкт-Петербург; 2005.
5. Манин, М.Ю., Антикризисные меры на предприятиях реального сектора экономики в современных условиях, Вестник ИЭАУ № 7

Интенсификация вовлечения населения в процесс регулирующего воздействия на коррупцию и теневой сектор региона

Юмаев Егор Александрович, кандидат экономических наук, доцент
Омский государственный технический университет

В условиях посткризисного (по отношению к 2008 г.) периода развития повышается риск скачкообразного роста объемов теневого рынка и коррупции. Для большей результативности процесса противодействия этим явлениям органы государственной власти и местного самоуправления нуждаются в активной поддержке населения. Для этого необходимо изменить нейтральное или вовсе положительное отношение к коррупции и теневому сектору значительного числа граждан на категорическое неприятие этих деструктивных элементов.

Ключевые слова: теневая экономика, государство, регион, регулирование, население

Главной новацией Национальной стратегии по противодействию коррупции, утвержденной Указом Президента РФ от 13 апреля 2010 г. № 460, в сравнении с первым национальным планом противодействия коррупции, появившемся летом 2008 г., стало наличие требования обеспечить участие институтов гражданского общества в противодействии коррупции.

По мнению бывшего главы комитета Государственной думы РФ по безопасности В. Васильева, «необходимо

С целью нивелирования допуска к управления предприятием откровенно неподготовленных кадров, можно рассмотреть введение некоего образовательного ценза для определенного уровня руководства (в зависимости от численности сотрудников, и (или) оборота капитала за определенный период). Или даже ввести обязательное обучение основам предпринимательства (работа с кадрами, налоговый и бух учет, основы финансов и маркетинга и т.д.) для определенной категории руководителей.

Возможно предложение и внедрение иных форм и мер направленных на создание простого, и понятного механизма антикризисной устойчивости предприятий реального сектора экономики. Такой механизм позволит предпринимателям чувствовать себя более уверенно в современном бурном развивающемся бизнес мире, и обеспечит государству снятие проблемы (или хотя бы ее нивелирование), а соответственно благоприятно скажется на формировании здорового общественного строя государства.

предпринять максимум усилий, чтобы общество заняло свою позицию в этой (против коррупции — прим. авт.) борьбе. Может быть, нужно, чтобы образовалась какая-то критическая масса, когда какая-то часть общества ну просто не пожелает больше мириться с коррупцией. Процесс включения общества в антикоррупционную борьбу надо существенным образом активизировать» [1]. Развивая свою мысль, он, в частности указывает на лояльное отношение в обществе к взяткам в сфере образо-

вания, тогда как у населения отсутствует понимание того, что «суррогатные специалисты не смогут в будущем грамотно решать социально важные вопросы, включая образование, обучение, медобслуживание». Отстаивая мысль об огромной значимости населения в борьбе со злоупотреблениями, В. Васильев привел пример из собственной деятельности в правоохранительных структурах в Тверской области: «Мы в свое время в моем округе в Твери разобрались с коррупцией в техосмотре. Еще до всех нынешних изменений. Мы увеличили количество пунктов и убрали привязку к пунктам по районам. То есть создали конкурентную среду, так чтобы не надо было деньги платить за то, чтобы очередь обойти. Убрали основу для взяточничества. Помогали общественные организации автолюбителей».

О трудностях вовлечения населения в процесс борьбы со злоупотреблениями рассуждала в интервью газете «Коммерсант» директор российского отделения Transparency International Е. Панфилова: «А что касается участия общественности, то здесь необходимо выстраивать государственную систему защиты заявителей, информаторов о коррупции. Об этом в самом МВД говорят. Люди боятся заявлять, ведь может быть угроза физической расправы. Здесь серьезная проблема с предпринимателями. Даже если он заявит и даже выиграет дело по поводу того, что был откат на тендере, он же просто не сможет в этом городе работать. Его свои же ототрут, которые предпочитают по коррупционным правилам играть. А ведь заявления людей — это ключевое звено в борьбе с коррупцией. Этого источника информации просто сейчас нет. И система госпроверки у нас еще эмбриональная. Сотрудники внутренней безопасности, комиссии в ведомствах не в состоянии все на свете отловить» [2].

Отмечая терпимость современных российских граждан ко многим теневым экономическим практикам, Ю.В. Латов в своем автореферате диссертации пишет: «Проблема высокой терпимости россиян к теневым практикам приобретает острую актуальность в связи с необходимостью усиления борьбы с коррупцией. Для выяснения отношения россиян к коррупции во время общероссийского социологического опроса, проводимого ИС РАН летом 2007 г. с участием диссертанта, респондентам задавали закрытый вопрос «Представьте себе, что все чиновники в России разом перестали брать взятки. Как это может, на Ваш взгляд, повлиять на решение проблем простых людей?» Результаты оказались парадоксальными. Только 40,3% респондентов выбрали ответ «Людьми станет проще решать свои проблемы». 15,1% дали противоположную оценку, полагая, что «людям станет сложнее решать свои проблемы». 33,0% респондентов посчитали, что «это существенно не повлияет на то, как решаются проблемы простых людей», остальные затруднились ответить. Эти данные свидетельствуют, что от россиян можно ожидать одобрения усиления борьбы с коррупцией, но одобрения отнюдь не абсолютного. Почти половина россиян (те, кто не ждет от такой борьбы облегчения

в решении своих проблем) могут оказать противодействие антикоррупционным программам властей» [6, с. 46—47].

Приведенные выше высказывания относятся как к коррупционной тематике, так и затрагивают в полной мере проблему теневого сектора. По нашему мнению, главным препятствием на пути вовлечения населения в процесс противодействия коррупции и теневой экономике является то, что огромная часть населения нашей страны уже давно прямо или косвенно вовлечена в коррупционные и теневые схемы.

Костин А.В. в своих исследованиях пишет о тех «ходах», которые поочередно делает государство и население. В начале каждого года государство делает первый «ход», которым является определение налоговой ставки. Затем в момент уплаты налогов и иных обязательных платежей следует ответный «ход» от населения. «Ходы» следуют один за другим до тех пор, пока не будет достигнуто некоторое равновесие [5, с. 18]. Ученым построены различные игровые модели, в которых он анализирует выгоды и издержки населения от ухода в тень. Костин А.В. приходит к выводу, что для уменьшения масштабов теневой экономики требуется уменьшать размеры налогов и иных обязательных выплат одновременно с повышением качества оказываемых населению органами государственной власти и местного самоуправления государственных и муниципальных услуг. Кроме того, переходу вчерашних теневых элементов в «легальное пространство» поможет передача субъектам РФ полномочий по сбору налогов, и, самое главное, по их использованию [5, с. 24].

Соколова Е.В. отмечает наличие двух больших групп населения: 1) приверженцы жестких мер государства в отношении коррупции и теневого сектора и 2) сторонники мягких мер в отношении противоправных теневых элементов [8]. Ключевой момент, по нашему мнению, состоит в том, как эти две группы количественно между собой соотносятся. Кроме того, правильно говорить и о третьей группе, так называемой «нейтральной» по отношению к коррупции и теневой экономике. Задача государства состоит в том, чтобы в обществе начала преобладать именно первая группа граждан. Пока же, очевидно, перевес на стороне второй и третьей групп.

Посткризисный (по отношению к 2008 г.) период развития характеризуется всплеском теневой активности: для граждан повышается соблазн уйти в неконтролируемое теневое пространство. Нередко, к сожалению, это является единственной альтернативой сохранения своего бизнеса, рабочего места. Поэтому, по мнению Л.В. Шубцовой, Н.В. Белохвостовой, в период кризисного и посткризисного развития особо важное значение принадлежит государственной политике обеспечения занятости населения, которая, по их мнению, является действенной антикризисной мерой [9, с. 143]. При этом деятельность органов власти должна быть направлена в первую очередь на создание рабочих мест для высококвалифицированных специалистов с одновременным повышением образовательного уровня населения, что принципиально

важно для обеспечения в будущем конкурентоспособности территории любого уровня управления. При этом Оськина Е. А. и Сырникова Л. В. напоминают, что кризис подстегивает уход заработных плат в «тень» [7, с. 96]. Данный феномен обусловлен недостаточным вниманием со стороны органов государственной власти и местного самоуправления к интересам и потребностям граждан страны. При этом объектом борьбы должны быть не граждане, ушедшие в теневой сектор, а первопричины, вследствие которых люди осознанно выбирают уход из легального поля деятельности.

Общепризнано, что полностью ликвидировать теневой сектор не может ни одно правительство. До определенного уровня теневой сектор оказывает негативного влияния на процессы, происходящие в стране, однако тем важнее найти точку, после которой дальнейший рост объемов теневого сектора угрожает экономической и национальной безопасности. Калина А. В., Савельева И. П. в своем исследовании приводят данные, что теневой сектор начинает отрицательно влиять на уровень экономического развития

государства при достижении объемов в 18–20% от ВВП и более [3, С. 19].

Уровень теневой экономики в Российской Федерации значительный, по разным оценкам, до 50% ВВП. Однако, как отмечает Н. А. Кравченко, он же представляет собой перспективный потенциал увеличения российской экономики и налогооблагаемой базы [4]. Разумеется, по нашему мнению, речь должна идти только о той части теневого сектора, которая не связана напрямую с деятельностью, прямо запрещенной законодательством Российской Федерации.

Таким образом, успехи вовлечения населения в процесс противодействия коррупции и теневой экономике возможны прежде всего при коренном изменении системы государственного и муниципального управления, которая должна стать эффективной, гибкой, прозрачной, отвечать потребностям граждан страны. До тех пор, пока граждане не убедятся в необратимых положительных изменениях во властных структурах, расчет на их доверие и готовность сотрудничать не оправдан.

Литература:

1. Граник, И. «Без теневой экономики коррупция умирает» (интервью главы комитета Государственной думы РФ по безопасности В. Васильева)/И. Граник // Коммерсант [сайт]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?docid=1540649> (дата обращения 07.09.2015).
2. Граник, И. «Невзирая на чины и лица, просто брать и сажать» (интервью директора российского отделения Transparency International Е. Панфиловой)/И. Граник // Коммерсант [сайт]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?docid=1540648> (дата обращения 07.09.2015).
3. Калина, А. В., Савельева И. П. Формирование пороговых значений индикативных показателей экономической безопасности России и ее регионов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия Экономика и менеджмент. 2014. № 4. с. 15–24.
4. Кравченко, Н. А. Критерии эффективности реализации потенциала туристской отрасли Республики Крым // Псковский регионологический журнал. 2015. № 22. с. 43–58.
5. Костин, А. В. Модель генерации теневой экономики в процессе взаимодействия государства и населения // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия Социально-экономические науки. 2014. № 1. с. 15–26.
6. Латов, Ю. В. Социальные функции теневой экономики в институциональном развитии постсоветской России автореферат диссертации на соискание ученой степени докт. соц. наук/Ю. В. Латов. Тюмень. 2008. 54 с.
7. Оськина, Е. А., Сырникова Л. В. К вопросу об экономической безопасности России: теневой сектор и его влияние на экономику // Аграрный научный журнал. 2015. № 5. с. 94–96.
8. Соколова, Е. В. Теневая экономика в современной России: угроза экономико-социальной безопасности или способ выживания // Контентус. 2014. № 12 (29). с. 56–64.
9. Шубцова, Л. В., Белохвостова Н. В. Разработка программ содействия занятости населения как направление современной антикризисной политики // Сервис в России и за рубежом. 2015. № 2 (58). с. 141–149.

ПРОЧЕЕ

Меры социальной поддержки многодетным семьям в Ямало-Ненецком автономном округе

Музыкина Юлия Анатольевна, магистрант
Тюменский государственный университет

Ключевые слова: многодетная семья, социальная поддержка, демографическая ситуация, законодательство, субъект РФ, Ямало-Ненецкий автономный округ

В Российской империи, в XVII–XX веках, нормой для общества была многодетность. Причём многодетные семьи были как в богатых дворянских семьях, так и в бедных крестьянских. Отказ от рождения детей в те времена, считался огромным грехом. В среднем, в каждой семье было от 5 до 10 детей. Крепкая и многодетная семья была залогом стабильности и благосостояния Российской державы!

Что же происходит в наше время!? Россия переживает большой демографический кризис, снижается доля многодетных семей, семьи, как правило, стали однодетные или бездетные. Только в некоторых регионах России в силу национальных, культурных или других причин происходит увеличение количества детей в многодетных семьях.

Конечно, демографический кризис произошел не сразу, постепенно. В целом на перемены в «эволюции» семьи повлияли гражданская и отечественная войны, революция, смена политических режимов, устоев, традиций, ценностей и др. Всё это не могло не повлиять на ограничение рождаемости и количество детей семьях.

Многодетность в современном обществе воспринимается по-разному. С одной стороны, семьи воспринимают как неблагоприятные: бедность, нехватка родительской любви и внимания, нехватка одежды и питания и др. С другой стороны, многодетная семья — это ответственность, взаимопомощь и взаимовыручка, атмосфера дружбы и самостоятельности. У каждого ребенка в семье есть своя зона ответственности, они помогают друг другу справляться с домашними делами, совместно делают уроки и играют, старшие дети приглядывают за малышами.

Многодетные семьи, в большинстве случаев, в нашем обществе считают «социальными иждивенцами» и что детей рожают или берут на воспитание только ради материальной выгоды. При анализе законодательной базы можно сделать вывод, что на компенсационные выплаты и льготы сильно не «пошикуешь» на практике они

малы. Как раз такие семьи в эпоху экономического кризиса в стране могут оказаться за чертой бедности. Трудно быть одновременно многодетной семьей и социально-экономически благополучной.

На открытии в Москве Международного форума «Многодетная семья и будущее человечества» патриарх Кирилл сказал: «Мы должны переломить недоверие и страх, которые существуют в отношении многодетности, вернуть многодетным родителям то уважение, которое они заслуживают, потому что среди всех добрых и прекрасных человеческих дел рождение и воспитание детей — одно из самых великих» [1].

Указ Президента РФ от 05.05.1992 г. N 431 «О мерах по социальной поддержке многодетных семей» — это первый законодательный документ, определяющий меры социальной поддержки многодетным семьям на федеральном уровне.

Какая же семья в России многодетная? Определенного понятия не существует. Субъекты РФ сами устанавливают категории семей, которые в конкретном регионе (субъекте) будут считаться многодетными и нуждаться в мерах социальной поддержки. Помощь напрямую зависит от уровня жизни населения, природно-климатических условий, экономического развития и других характерных особенностей региона.

Среднестатистическая многодетная семья та, в которой трое и более детей, в том числе усыновленных (также падчериц или пасынков) до 18 лет, существуют регионы, где возраст может быть ограничен 16 годами, а количество детей в многодетной семье пять и более (например, республики Тыва и Ингушетия).

На данном этапе развития России, наше государство озабочено состоянием и положением многодетных семей. Такая озабоченность связана в первую очередь с нынешними экономическим, демографическим и нравственным

кризисами, которые не могут не отразиться на семьях с детьми.

В эпоху экономического кризиса семьи испытывают непредсказуемый уровень доходов, и не всегда в лучшую сторону, что заставляет задуматься о тщательном подходе к планированию количества детей. Семьи переживают социально-экономический кризис. И это не может не повлиять на падение рождаемости, переход от многодетности к однодетности или же бездетности. Растить одного ребенка это уже «дорогое удовольствие»!

Президент Российской Федерации В. В. Путин в своем Послании Федеральному Собранию заявил: «...нормой в России всё-таки должна стать семья с тремя детьми» [2].

В 2006 году был введен в действие федеральный закон от 29.12.2006 № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» появилось понятие «материнский капитал». Материнский (семейный) капитал — это мера государственной поддержки российских семей, в которых с 2007 по 2016 год включительно родился (был усыновлен) второй ребенок (либо третий ребенок или последующие дети, если при рождении (усыновлении) второго ребенка право на получение этих средств не оформлялось). Первоначально сумма средств для поддержки семей составила 250000 рублей. Ежегодно данные средства индексируются исходя из инфляции в РФ, и на 01.01.2015 год размер материнского капитала составил 453026 рублей. Материнский капитал может использоваться по трем направлениям: на приобретение жилья, образование ребенка или формирование накопительной части трудовой пенсии матери.

Федеральным законом от 20.04.2015 № 88-ФЗ «О единовременной выплате за счёт средств материнского (семейного) капитала» предоставляется единовременная выплата в сумме 20000 рублей или фактического остатка меньшего размера, семьям которые подадут заявление до 31.03.2016 года.

2008 год Россия объявила годом «Семьи» с целью объединения усилий, как государства, бизнеса, так и общества на укрепление семейных ценностей, защиту материнства, борьбу с бедностью, решение острых социальных проблем. Счастливая семья — это залог благосостояния страны.

С целью поддержки семей Федеральным Законом от 14.06.2011 № 138-ФЗ «О внесении изменений в статью 16 Федерального закона «О содействии развитию жилищного строительства» и Земельный кодекс Российской Федерации устанавливаются правила предоставления земельных участков многодетным семьям. В соответствии с внесенными поправками: «Граждане, имеющие трех и более детей, имеют право приобрести бесплатно, в том числе для индивидуального жилищного строительства, без торгов и предварительного согласования мест размещения объектов находящиеся в государственной или муниципальной собственности земельные участки в случаях и в порядке, которые установлены законами субъектов Российской Федерации». Например, в Московской об-

ласти в соответствии с ее законом («О бесплатном предоставлении земельных участков...») многодетной семье предоставляется 15 соток земли, а в ЯНАО — от 5 до 20 соток.

Федеральным законом от 21.11.2011 № 330-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ...» в статью 218 были внесены изменения, которыми увеличили размер стандартных вычетов по НДФЛ (налог на доходы физических лиц) для налогоплательщиков, имеющих детей на 400 рублей.

На сегодняшний день существует много проблем, связанных с материнством и детством — это детская и материнская смертность, повышение рождаемости, оказание адресной социальной помощи и другие, и решить такие глобальные проблемы без вмешательства органов государственной власти невозможно.

Указом президента РФ от 09.10.2007 № 1351 была утверждена «Концепция демографической политики РФ на период до 2025 года» с целью объединения усилий федеральных органов и органов местного самоуправления. Одни из основных направлений концепции — это повышение уровня рождаемости, сокращение младенческой и материнской смертности и оказание адресной материальной помощи семьям с детьми [3]. В соответствии с данным указом, в Ямало-Ненецком автономном округе (далее — ЯНАО) был разработан «План мероприятий по улучшению демографической ситуации в Ямало-Ненецком автономном округе на 2011–2015 годы» и утверждён распоряжением Правительства Ямало-Ненецкого автономного округа от 30.09.2010 № 227-РП, который включает комплекс мер второго этапа реализации Концепции демографической политики [4].

План содержит 121 мероприятие, запланированное к исполнению. Срок исполнения 86 мероприятий рассчитан на весь период реализации плана.

В 2011 году реализовывалось 115 мероприятий плана, в 2012 году — 117, в 2013 году — 103. В 2014 году осуществлялась реализация 91 мероприятия Плана.

На втором этапе реализации Концепции (2011–2015 годы) перед Ямало-Ненецким автономным округом стоят задачи по стабилизации демографической ситуации.

На территории округа принят закон ЯНАО от 29.11.2006 № 79-ЗАО (ред. от 20.04.2015) «О семейной политике, социальной поддержке, защите прав и законных интересов семьи, материнства, отцовства и детства в Ямало-Ненецком автономном округе» направленный на поддержку демографической ситуации в округе.

В ЯНАО принимаются и приняты законы, направленные на дополнительную социальную поддержку семей с детьми, как за счёт бюджета субъекта РФ, так бюджетов муниципальных образований.

Законом ЯНАО от 03.11.2006 N 62-ЗАО (ред. от 26.05.2015) «О мерах социальной поддержки отдельных категорий граждан в Ямало-Ненецком автономном округе») **многодетная семья** определена как семья, имеющая в своем составе трех и более детей (родных, при-

емных, подопечных) в возрасте до 18 лет, детей (родных, приемных, подопечных) в возрасте до 23 лет, осваивающих образовательные программы основного общего, среднего общего и среднего профессионального образования, программы бакалавриата, программы специалитета или программы магистратуры по очной форме обучения в образовательных организациях, осуществляющих образовательную деятельность по имеющим государственную аккредитацию образовательным программам, и не вступивших в брак. Меры социальной поддержки многодетным семьям и семьям с детьми предусмотрены статьями 17 и 18, которые включают в себя возмещение расходов по оплате коммунальных услуг, единовременное пособие к 1 сентября на учащегося, единовременные пособия при рождении детей.

Многодетным семьям со среднедушевым доходом, размер которого не превышает **величину прожиточного минимума, установленного на душу населения** в автономном округе, то есть малоимущим семьям, предоставляется возмещение расходов стоимости проезда по территории Российской Федерации один раз в год на железнодорожном транспорте, а в районах, не имеющих железнодорожного сообщения, на водном, воздушном и междугородном автомобильном транспорте (кроме такси) многодетным родителям или лицам, их заменяющим, и их несовершеннолетним детям, закон ЯНАО от 27.10.2006 № 55-ЗАО (ред. от 20.04.2015) «О государственной социальной помощи в Ямало-Ненецком автономном округе».

Постановлением Администрации ЯНАО от 21.12.2006 N 599-А (ред. от 27.02.2015) «Об утверждении Порядка оказания государственной социальной помощи в Ямало-Ненецком автономном округе» в день матери многодетным матерям, родившим (усыновившим) и (или) достойно воспитавшим (воспитывающим) пять и более детей выделяется материальная помощь по 1000 рублей на каждого ребенка.

Законом ЯНАО от 19.06.2009 № 39-ЗАО (ред. от 20.04.2015) «О регулировании отдельных земельных отношений в Ямало-Ненецком автономном округе» регулируется право на предоставление земельных участков семьям, имеющим трех и более детей.

С 01.01.2011 в соответствии с Законом ЯНАО от 01.07.2011 № 73-ЗАО (ред. от 13.07.2014) «О материнском (семейном) капитале в Ямало-Ненецком автономном округе» устанавливается порядок предоставления материнского (семейного) капитала семьям, имеющим детей, в целях создания условий, обеспечивающих этим семьям достойную жизнь на территории округа.

Постановлением Правительства Ямало-Ненецкого автономного округа от 14.02.2012 № 73-П (ред. от 13.07.2014) «Об утверждении порядка выдачи удостоверения многодетной семьи» многодетным семьям выдается «Удостоверение многодетной семьи», наличие которого без справочного подтверждения даёт семье право пользоваться социальными гарантиями предоставленными учреждениями округа.

Постановлением Правительства ЯНАО от 18.12.2012 № 1076-П (ред. от 31.07.2015) «Об утверждении порядка предоставления ежемесячной денежной выплаты семьям при рождении третьего и последующего детей» предоставляется ежемесячная денежная выплата семьям (за счет средств окружного бюджета), имеющим среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума на душу населения, установленной постановлением Правительства автономного округа, при рождении третьего ребенка или последующих детей.

Постановлением Правительства ЯНАО от 27.01.2014 № 33-П (ред. от 23.07.2015) «Об организации отдыха и оздоровления многодетных семей, проживающих на территории Ямало-Ненецкого автономного округа» с 01 января 2014 года осуществляется возмещение расходов по оплате отдыха и оздоровления за счет средств окружного бюджета.

Поддержка семей в округе осуществляется не только мерами социальной поддержки, но и путём морального поощрения. Проводятся окружные мероприятия, конкурсы, фестивали, приуроченные к таким праздникам как, Международному дню семьи, Дню матери, Международному дню защиты детей, Дню семьи, любви и верности. Дарятся памятные призы и подарки.

В округе ведётся целенаправленная социальная политика, направленная на поддержку семей с детьми, которая не может не отразиться на демографической ситуации в целом.

Так за 2014 год в ЯНАО увеличилась численность населения за счет естественного прироста и составила 6402 человека. Рождаемость превысила смертность в 3,3 раза [5].

По расчетам федеральной службы государственной статистики Уральский федеральный округ стоит на втором месте по общему и естественному приросту. Среди субъектов, входящих в федеральный округ ЯНАО по показателям естественного прироста стоит на 1 месте [6]. В 2014 году в округе родилось 9164 ребенка.

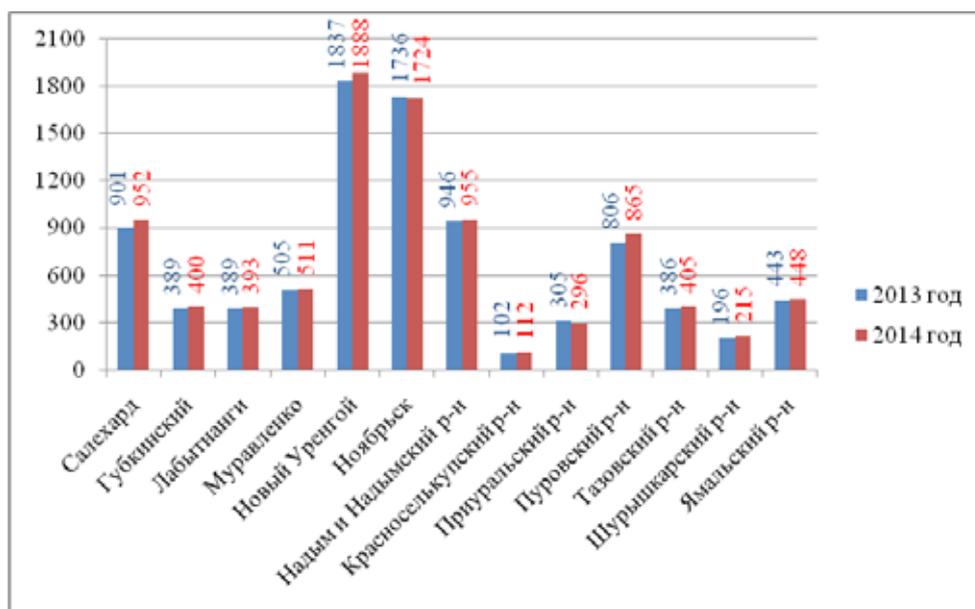
При анализе данных о числе родившихся детей у матери по счету, рождение которых зарегистрировано отделами службы ЗАГС округа показал, что среди всех родившихся в 2014 году по сравнению с 2013 годом наблюдается увеличение числа рождений вторых детей на 3,3%, третьих детей на 8,5%, четвертых и последующих детей на 17,2%. Снижение числа рождений наблюдается среди первых детей на 3,9%.

Наибольшее увеличение числа рождений третьих и последующих детей в 2014 году зарегистрировано в Красноселькупском и Шурышкарском районах, городе Лабытнанги и Ноябрьск.

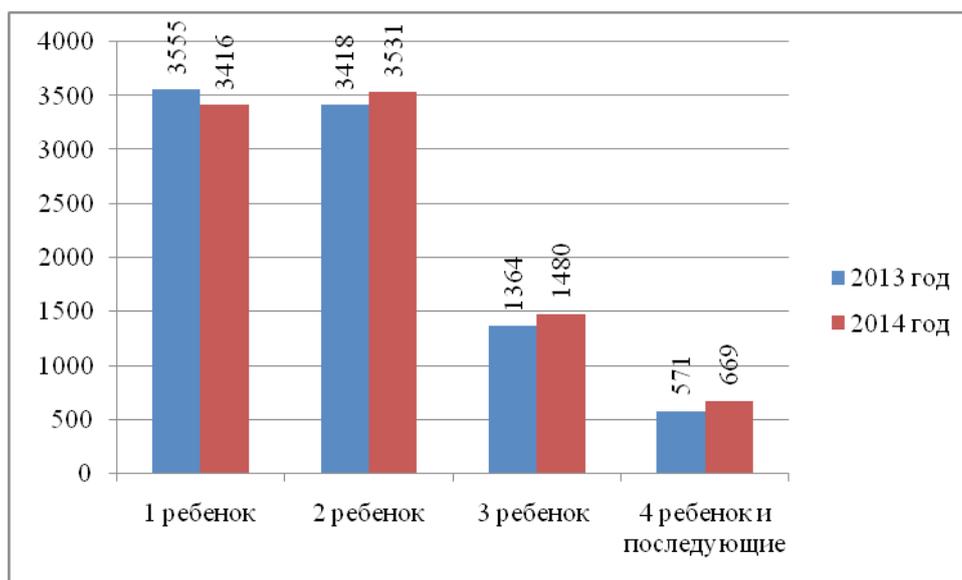
Удельный вес вторых и последующих детей, рожденных в автономном округе, составляет 62,4% от общего числа родившихся в 2014 году, третьих и последующих — 23,6%.

В 2013 году удельный вес вторых и последующих детей составлял 60,1% от общего числа родившихся, третьих и последующих — 21,7%.

Сравнительные показатели рождаемости в 2013–2014 годах



Оценка числа родившихся детей у матери по счету в автономном округе



В заключение хочется сказать, что в каждом регионе России необходима продуманная и взвешенная социальная политика с целью поддержки многодетных семей. Многодетные семьи — главный демографический ресурс нашей страны, и если не будут созданы специальные со-

циально-экономические программы, не будут созданы условия для роста рождаемости решить демографическую проблему невозможно. Только помощь семьям с детьми способна повлиять на увеличение числа желаемых детей.

Литература:

1. Выступление Святейшего Патриарха Кирилла на открытии Международного форума «Многодетная семья и будущее человечества» 10.09.2014: [Электронный ресурс]//Официальный сайт Московского Патриархата [сайт].-URL: <http://www.patriarchia.ru/db/text/3734316.html>. (Дата обращения 12.09.2015)
2. Послание Президента В.В. Путина Федеральному Собранию 12 декабря 2012 года: [Электронный ресурс]//Официальный сетевой ресурс Президента России [сайт].-URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/17118> (Дата обращения 28.08.2015)

3. «Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года»: Указ Президента РФ от 9 октября 2007 г. N 1351// СЗ РФ. 2007. N42. Ст. 5009.
4. Информация о результатах выполнения Плана мероприятий по улучшению демографической ситуации в Ямало-Ненецком автономном округе на 2011–2015 годы в 2014 году: [Электронный ресурс]//Официальный сайт Департамента социальной защиты населения ЯНАО [сайт].-URL: <http://dszn.yanao.ru/semia/dem-politics/realization-plan/realizacia-plana-demograf-11-15-2014.html#more-9349> (Дата обращения 14.09.2015)
5. Демографическая ситуация в Ямало — Ненецком автономном округе в 2014 году: [Электронный ресурс]// Официальный сайт Департамента социальной защиты населения ЯНАО [сайт].-URL: <http://dszn.yanao.ru/fam-demograf-politic/demographic-policy> (Дата обращения 02.09.2015)
6. Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям: [Электронный ресурс]// Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [сайт].-URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/afc8ea004d56a39ab251f2bafc3abfce (Дата обращения 14.09.2015)

Транспортное поведение индивидумов — основной источник городских транспортных проблем

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент;
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Санкт-Петербург)

Удовлетворить спрос на перемещение от одной точки города до другой можно с помощью личного автотранспорта, общественного транспорта, велосипеда или пешком. Однако при значительном расстоянии между пунктом возникновения потребности в перемещении и пунктом назначения *наибольшая часть потребности будет реализована с помощью транспорта.*

Между тем, в ситуации, при которой каждый человек выбирает предпочтительный для себя способ перемещения, конечный системный результат не может быть оптимальным. А это значит, что если количество людей, совершающих поездку в определенное время и в определенном направлении, могут выбрать автомобиль или общественный транспорт, то вопрос состоит в том, как они распределяются между этими двумя видами транспорта. К сожалению, в настоящее время во всех городах Российской Федерации главную роль в формировании транспортных систем городов играют индивидуальные предпочтения, а не социальный оптимум. В этом по нашему мнению кроется одна из главных причин их неэффективности. Однако, возникает вопрос не является ли введение понятия транспортного поведения попыткой заменить отдельные разделы транспортной статистики? В чем его отличие (если оно есть) от традиционной психологии? К сожалению, на большинство этих вопросов еще не найдено ответов, удовлетворяющие многих ученых в области поведенческих наук и управления, а также специалистов пассажирского транспорта.

Данное положение послужило основанием для формирования гипотезы о том, что *основной источник транспортных проблем находится сфере транспортного*

поведения индивидумов. Исследование данной гипотезы велось по двум направлениям:

1. Можно ли на основании анализа количественных данных, характеризующих транспортное поведение, сформировать правильное решение.
2. Нужно ли изучать транспортное поведение индивидумов, если рациональный общественный выбор не может быть компромиссным.

Рассмотрим в указанном порядке более детально каждое из перечисленных направлений, но в начале, дадим понятие транспортного поведения.

Под *транспортным поведением*, в соответствии с авторским определением, будем понимать «совокупность действий, совершаемых индивидом при транспортных перемещениях, которые можно измерить, прямо или косвенно». Ключевыми понятиями в данном определении являются действия *и возможность их измерения.* В связи с чем, сразу выделяются две проблемы, каким образом можно воздействовать на действия, и можно ли научить индивидуума или только прогнозировать его действия. Как узнать, почему люди принимают такие решения, а не другие? Обычно считают, что все люди думают логично, но это далеко не так. Люди думают последовательно в специально созданных условиях, если при решении математические или логические задач. В обычных условиях решения часто принимаем спонтанно.

В историческом ракурсе появление электрического трамвая привело к созданию систем общественного транспорта, сделавших городские поездки более скоростными и относительно пассажирских перевозок гужевым транспортом более дешевыми. Впоследствии создание

мощных систем общественного транспорта обеспечило пространственный рост городов за счет освоения пригородных территорий.

Для управления первыми системами общественного транспорта было достаточно данных пассажирской статистики, однако, с массовым распространением автомобиля потребовались *социологические исследования*. Так в 70-х годах прошлого века, с начала в США, а затем и в Европе стали проводиться национальные исследования транспортного поведения индивидуумов, которые позволяют *накапливать эмпирический материал, отслеживая подвижность населения в динамике*. Собранные данные используются для обоснования инфраструктурных проектов, построения прогнозных моделей, формулирования политических решений. Кроме того эти данные активно стимулируют интеллектуальную деятельность, поскольку результаты обследований в основном находятся в свободном доступе. Таким образом, для практического применения, транспортное поведение можно определить как понимание, предвидение перемещений индивидуумов в рамках транспортных систем.

Современная социальная структура городского пространства *является системообразующей для общественного транспорта, а не наоборот*, как это было раньше. Общество потребления предполагает смену ориентации города на сферу услуг (торговля, транспортировка, связь, услуги социальной сферы, гостеприимство, финансовые, юридические, информационные услуги, бизнес-услуги для предприятий и другие). Интернет и мобильная связь — порождают возможности для совершенно нового оформления социальных отношений. В конечном итоге рынок формирует автономного индивидуума, не склоненного перемещаться на общественном транспорте. К тому же развитие крупных городов постепенно демонстрирует отход от жесткого зонирования внутригородской территории. Пространственная структура полицентрического города предполагает формирование внутри городских подсистем, ориентированных на различные функции города. Все это приводит к обострению городских транспортным проблем, решение которых необходимо осуществлять путем изучения взаимодействий всех заинтересованных в построении транспортных систем сторон. Все другие пути, на данном этапе, как показывает практика, менее эффективны. Здесь уместно напомнить, что проблема согласования разнородных интересов является одной из важнейших в экономической теории и в социальных науках вообще.

Если подходить к транспортному поведению с позиций потребителя, поскольку перевозка-это услуга, которую мы потребляем, то первыми свой ответ на «вечные» вопросы дали экономисты английской классической школы политической экономии «*homo eopoticus*». Они выдвинули четыре ключевых постулата относительно потребительского поведения:

1. Потребитель рационален. То есть способен оценивать издержки и выгоды, а также последствия принима-

емых решений. Решения принимаются на основе анализа, пускай даже и поверхностного.

2. Потребитель независим. То есть он принимает решения исходя из собственных предпочтений, самостоятельно, следуя своим желаниям, удовлетворяя собственные потребности.

3. Потребитель информирован: знает свои потребности, знает об альтернативных возможностях их удовлетворения, имеет достаточно информации для принятия рационального решения.

4. Потребитель эгоистичен. Действует на благо себе, в рамках собственного понимания того, что является для него благом.

На последовательном отрицании модели «*homo eopoticus*» была сформирована другая модель, «*homo psychologicus*»:

1. Человек зависим, и принимает решения, прежде всего в зависимости от их общественной оценки.

2. Человек плохо понимает свою выгоду и может с равной вероятностью действовать как эгоистически, так и альтруистически.

3. Человек как потребитель действует не рационально, на эмоциях, спонтанно и не способен оценить и сравнить пользу от предлагаемых ему многочисленных альтернатив, а также — последствия своего выбора.

4. Потребитель плохо информирован.

Транспортная поведенческая сегментация имеет прямую связь с так называемым маркетингом (*one to one*). Это американская техника сегментирования, которая эволюционирует от маркетинга масс (*one to all*) к маркетингу определенных групп (*one to many*) и проходит через маркетинг ниш (*one to few*) и достигает маркетинга индивидуума (*one to one*). На поведенческую сегментацию оказывают влияние общественное положение, образ жизни и личностные характеристики. В связи с этим можно считать, что общественное положение напрямую связано с профессией, доходами, культурными ценностями и интересами и дает отражение на отношении к общественному транспорту и частоту пользования им.

Однако главным недостатком маркетингового подхода является то, что если и удастся идентифицировать поведенческие модели, то лишь на весьма ограниченном массиве данных. Несмотря на разработанные методики восстановления функций полезности по статистическим данным, еще *никому так и не удалось продемонстрировать стабильность этих функций на достаточно длительных интервалах*, нет ясных представлений и о виде этих функций. Поэтому экономисты-теоретики стремятся получать выводы, не зависящие от спецификации функций полезности. Примерами являются утверждения о существовании и Парето-оптимальности конкурентного равновесия. Вместе с тем, теорема Зоненшайна — Дебре показывает, что без знания специальных свойств функций полезности (или, более обще, — функций выбора) экономическая теория в принципе не может ответить на важ-

нейшие для нее вопросы. Парадокс Эрроу и теорема Болдрина — Монтрючо имеют аналогичную природу.

Транспортное поведение человека во многом подобно его поведению в иных ситуациях. Поэтому имеется существенная разница между выбором вида транспорта, который люди осуществляют на основе своих индивидуальных предпочтений, и интермодальным распределением пассажиров, обеспечивающим наибольшую эффективность, то есть достижение социального оптимума. В большинстве случаев каждый человек выбирает вид транспорта, позволяющий ему перемещаться с наименьшими затратами.

При моделировании поведения пассажира учитывается, что при выборе маршрута передвижения он оценивает время поездки исходя из разности в его затратах при альтернативных транспортных вариантах. В основу рассматриваемого подхода положено предположение, что пассажир имеет цель минимизировать свои затраты. В связи с этим концептуальный аппарат транспортных исследований первоначально формировался вокруг осуществления перевозочной деятельности с минимальными издержками. Оценка инфраструктурных проектов или эффективности транспортной политики сводят поведение индивидуума в вопросе выбора способа перемещения к двум критериям: необходимости минимизации временных и денежных затрат на поездки. Однако подобное упрощение приводит к определенным трудностям, связанным с ограничением объяснительных возможностей подобных моделей. «Транспортные оценки в значительной степени основаны на идее стабильных и повторяющихся поездок: житель пригорода совершает одну и ту же трудовую поездку каждый день; покупатель проделявает свое, одно и то же, путешествие каждую неделю. Несомненно, такие повторяющиеся модели существуют, и они доминируют

в наших представлениях о нашей собственной жизни, а также в наших интерпретациях поведения других людей. Но за этой наблюдаемой на поверхности стабильностью скрываются, мы теперь знаем, неустойчивые, нестабильные перемещения, ... Как ни удивительно, но люди, стоящие в одно и то же время в одной и той же очереди на светофоре за два последовательных дня, *не являются, в основном, одними и теми же лицами*» [1].

Продemonстрируем неустойчивость, нестабильность и главное необъяснимость перемещений на примере перевозок пассажиров Петербургским метрополитеном, представленных в таблице 1.

Несмотря на то, что весь анализируемый период с 1992 по 2014 годы в Санкт-Петербурге происходила ликвидация предприятий с большим количеством рабочих мест (в 90-е годы промышленный пояс Санкт-Петербурга в 3 раза сократил количество рабочих мест), пассажиропоток рос. Рост пассажиропотока за счет открытия новых станций не сопоставим с ростом числа пассажиров. С начала кризиса 2008 года (станции не открывались) считалось, что население пересядет с дорогих в обслуживании личных автомобилей на дешевый общественный транспорт, и нагрузка на метрополитен возрастет. Однако оказалось, что пассажиропотоки в кризис ведут себя не так, как прогнозировалось. С начала 2009 года в метрополитенах крупных городов страны наметилось серьезное снижение пассажиропотока. В петербургском метро снижение составило в среднем около 10%, в Московском — 20%, в нижегородском — до 26%. Также произошло существенное снижение пассажиропотока и на пригородном железнодорожном сообщении во всех без исключения регионах страны [2].

Основной причиной снижения годового пассажиропотока в метро сами транспортники связывают с общим кри-

Таблица 1. Статистика перевозок пассажиров Петербургским метрополитеном за 1992–2014 годы

Год	Ед. измерения	Количество
1992	млн. поездок	777,0
1999	млн. поездок	783,3
2000	млн. поездок	799,0
2001	млн. поездок	816,1
2002	млн. поездок	820,9
2003	млн. поездок	821,0
2004	млн. поездок	828,4
2005	млн. поездок	820,0
2006	млн. поездок	828,2
2007	млн. поездок	835,8
2009	млн. поездок	754,0
2010	млн. поездок	779,2
2011	млн. поездок	787,0
2012	млн. поездок	785,0
2014	млн. поездок	763,0

*Пример метрополитена приводится потому, в анализируемый период в метрополитене существовала автоматизированная система контроля оплаты проезда, то есть был достоверный учет всех проходов через АКП.

зисом в экономике, с сокращением рабочих мест. Вряд ли с этим можно согласиться в полной мере. В противоположность этой гипотезе можно предположить, что люди, потерявшие работу, начинают более активно передвигаться по городу в поисках новой работы, а также совершают ранее отложенные бытовые поездки. К сожалению ни одна из обеих гипотез не подтверждена натурным исследованием.

С тех пор, как «столичные» метрополитены были переведены на автоматизированный контроль оплаты проезда, натурные обследования пассажиропотоков потеряли свою актуальность. Предприятия ГПТ в настоящее время активно интересуются лишь анализом структуры пассажиропотока по формам оплаты проезда с целью увеличения доходной ставки (среднего тарифа) за счет сокращения числа льготных поездок.

Другим примером может служить Отчет о социологическом исследовании транспортного поведения населения РФ, проведенный в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2014 году. Исследование проведено с помощью телефонного опроса по случайной всероссийской выборке мобильных и стационарных телефонов. В результате исследования были получены такие усредненные основные параметры как [3]:

— общая подвижность составила в среднем порядка 20 км в день;

— медиана временных затрат на перемещения 30 минут в день;

В списке самых затратных по времени видов транспорта следует метрополитен: от 37,5 до 57,5 минут. Такие виды общественного транспорта как автобус, троллейбус и трамвай даже превосходят маршрутки: 15–30 для автобуса, 12,5–25 для троллейбуса и 20–30 для трамвая, в то время как у маршрутки медианная продолжительность одной поездки 20–35 минут. Поездка на автомобиле укладывается в 15–20 минут, для такси нижний порог начинается от 10 минут. Самым коротким по времени перемещением оказывается прогулка пешком — медианная длительность по массиву составляет 10 минут.

Средняя подвижность перемещений в день по типу населенного пункта представлена в таблице 2.

При этом только в городах-миллионниках наблюдается превалирование числа перемещений, связанных с работой (30%). Заметно меньше доля перемещений к объектам культуры, спорта и отдыха в селах (8%). Однако едва ли можно с уверенностью утверждать, что представленное распределение является постоянным. Небольшая разница между перемещениями «по работе» и «по личным или се-

мейным делам» говорит скорее о доминировании этих целей в структуре поездок, чем о строгом превалировании одних над другими.

Авторы исследования считают, что полученные данные транспортного поведения населения обладают чрезвычайно широким спектром применения, от государственного управления до дискуссий в профессиональном сообществе не только на отечественном уровне, но и в международном масштабе. Мы более скептически относимся к возможности практического применения полученных данных для решения транспортных проблем в городах. В настоящее время эти данные скорее носят прикладной научный характер. Их можно использовать для анализа трендов в будущих периодах. Тем не менее, так как это первая в нашей стране работа такого уровня, очень хотелось бы надеяться, что впоследствии она «обрастет» различными «калибровками» региональных уровней, что увеличит ее значение, а главное даст возможность наблюдать тренды.

В настоящее время большинство изучающих этот вопрос допускают, что ранее используемые методы исследования транспортного поведения в городах дали немного или не дали совсем ничего. Как показал проведенный нами мониторинг, несмотря на интенсивные исследования, общепринятой *методики прогнозирования и планирования общей и транспортной подвижности не существует*, а также не установлены общие закономерности влияния на подвижность социально-демографических и транспортно-планировочных факторов.

Если это так, то насколько достоверны такие прогнозы как величина спроса на перевозки, указываемая в различных городских программах. Так, исходя из прогнозируемых тенденций демографического, социально-экономического и градостроительного развития Санкт-Петербурга величина спроса населения на перевозки пассажирским транспортом всех видов на перспективу 2020 года оценивается в 3,1 млрд. передвижений в год. В том числе на индивидуальном транспорте — 1,05 млрд. в год; на общественном транспорте — 2,05 млрд. в год. [4].

Современные технологии позволяют получить исходные данные о транспортном поведении с помощью видеокамер, GPS-навигаторов или мобильных телефонов. Проблема заключается в том, как оптимальным образом использовать имеющуюся информацию, а для этого необходимо разработать адекватную имеющимся данным математическую модели, описывающую данный транспортный поток. Например, в Москве сейчас установлено (в основном на крупных перекрестках) в общей сложности более 500 видеокамер. Порядка 10^4 – 10^5 автомо-

Таблица 2. Средняя подвижность по типу населенного пункта (перемещений в день)

Подвижность	Более 1 млн. чел.	От 500 до 1 млн. чел.	От 250 до 500 тыс. чел.	От 100 до 250 тыс. чел.	От 50 до 100 тыс. чел.	Менее 50 тыс. чел.
Общая	3,2	3,2	3,2	3,3	3,3	3,3
Транспортная	2,4	2,1	2,0	2,2	1,9	1,9

Таблица 3. Основные периоды в истории изучения феномена человеческих перемещений.

Наименование периодов	Исследовательская школа
1. трафик, 2. мобильность, 3. доступность.	Канадский транспортный специалист Тодд Литман (Litman, 2013)
4. инфраструктурным развитием — строительством и проектированием автомобильных дорог; 5. координация и организация дорожного движения на транспортной сети; 6. управление спросом или изучение нашего образа жизни, а также определение того, каким наилучшим образом транспорт может быть использован для удовлетворения потребностей.	Англичане Глен Лайонс и Джон Урри (Lyons, Urry, 2005).

билей,² курсирующих по Москве и области, оснащены GPS-навигаторами, что позволяет получать треки (пути следования) автомобилей, с информацией о скоростях движения вдоль этих трекков. Заметим, что всего в Москве ежедневно бывает более 3–10⁶ автомобилей.

Нужно ли изучать транспортное поведение индивидуумов, если рациональный общественный выбор не может быть компромиссным. Однозначно ответа на этот вопрос в нашем исследовании мы не нашли. Более того мы даже не смогли выделить первостепенность того или иного элемента системы перемещений. Западные исследователи отмечают несколько характерных периодов в истории изучения феномена человеческих перемещений таблица 3 [3].

Характерно, что при этом *невозможно выделить первостепенность того или иного элемента* — перемещение может быть обусловлено как инфраструктурой, так и некоторыми глубоко социальными по своей сути потребностями.

Что касается возможности согласования интересов всех участников перемещений, то, как это было доказано К. Эрроу, сделать это невозможно. Представим себе городское сообщество из фиксированного числа индивидуумов, перед которыми стоит вопрос о выборе одной альтернативы из фиксированного конечного множества: велосипед, личный транспорт, общественный транспорт, водный транспорт, маршрутное такси, такси. Получается, что нужно выбрать какого-нибудь произвольного члена общества и осуществлять общественный выбор в соответствии с его предпочтениями. Других рациональных, в указанном выше смысле, правил не существует.

Этот результат получил название «теоремы о невозможности». Речь идет о *несуществовании рационального правила общественного выбора, учитывающего мнение всех членов общества*. То есть, *рациональный общественный выбор не может быть компромиссным*. По нашему мнению, позитивное значение этого результата состоит в частичном объяснении того, почему общепринятые правила общественного выбора — процедуры голосования — нетранзитивны. Транспортное пове-

дение человека во многом подобно его поведению в иных ситуациях. Поэтому имеется существенная разница между выбором вида транспорта, который люди осуществляют на основе своих индивидуальных предпочтений, и интермодальным распределением пассажиров, обеспечивающим наибольшую эффективность, то есть достижение социального оптимума. В процессах коллективного выбора участники могут добиваться лучших для себя исходов, давая ложную информацию о своих предпочтениях, и возникла проблема: построить механизм, который был бы неманипулируем, то есть делал бы дезинформацию невыгодной. В 1973 г. Гиббард доказал, что универсальных неманипулируемых и не диктаторских механизмов не существует.

В большинстве случаев каждый человек выбирает вид транспорта, позволяющий ему перемещаться с наименьшими затратами. Основным методом *моделирования* подвижности, нынешней и будущей, является метод минимизации транзакционных издержек. Суть метода состоит в предположении, что вероятность выбора жителем (пассажиrom) способа передвижения пропорциональна некоторым коэффициентам, рассчитываемым согласно расстоянию передвижения и почасовому доходу данного жителя в стоимостной форме, а так же характеризующим психологическую оценку времени, проводимого пассажиром соответственно в транспортном средстве того или иного вида и в ожидании транспортного средства.

Среди ученых, чьи работы посвящены сервису общественного пассажирского транспорта, по нашему мнению, особого внимания заслуживают те, в которых развивается идея комплексности в оценке качества сервиса общественного транспорта. Данный подход *позволяет пассажиру выбирать цепочку перемещения, зависящую не от двух факторов «цена — время», а от трех: «цена — время — услуги»*. При этом понятие «сервис» включает в себя основную, сопутствующую и дополнительную услуги. Основная услуга — это перевозка пассажиров, перемещение для реализации их потребностей и целей поездки. Сопутствующими являются услуги, необходимые для того, чтобы потреблять основную услугу.

Иными словами, транспортные компании должны предлагать пассажиру не только перемещение из пункта отправления в пункт назначения, но и весь спектр услуг, связанных с ним.

Приобретение автомобиля дает два эффекта:

1. рост общего количества поездок;
2. сокращение количества поездок на общественном транспорте.

Анализ распределения поездок между общественным и личным транспортом должен опираться на понимание того, почему люди совершают поездки. Это возможно только с учетом следующих параметров:

1. уровень активности населения, в первую очередь — экономической активности;
2. относительная дислокация активности;
3. количество людей (потенциальных пассажиров);
4. образ жизни жителей города;
5. количество личных автомобилей;
6. частота и цели поездок.

В процессе анализа необходимо принимать во внимание факторы, оказывающие влияние на частоту поездок, в том числе:

1. количество членов семьи;
2. количество работающих членов семьи;
3. возраст членов семьи, количество членов семьи, имеющих права;
4. средний доход семьи;
5. место проживания.

Так в 1998 году в Великобритании было проведено полномасштабное транспортное исследование, результаты которого были представлены в документе под названием «A New Deal for Transport: Better for Everyone». Один из выводов заключался в следующем: как правило, люди соглашались с тем, что частое использование личных автомобилей в городе имеет ряд негативных последствий, но не согласны ни с какими мерами, которые касаются лично их [5]. Было отмечено изменение поведения людей после приобретения автомобиля. Так, человек, не имеющий личного автомобиля, совершал около 2,5 поездок в течение рабочего дня. Человек, имеющий личный автомобиль — 6,4 поездки в день. При наличии двух автомобилей в семье количество поездок возрастало до 8,7 в день [5].

Кроме того, статус, особенно высокий, накладывает на его носителя определенные обязательства — совокупность ограничений, которые касаются, прежде всего, поведения. Люди, имеющие высокий статус считают неприемлемым для себя пользоваться общественным транспортом.

Значительная часть поведения человека в социуме является плодом инстинктивной программы. Многие инстинкты, которые унаследовал человек, не исчезнут никогда. Более того, они составляют фундамент деятельности человека. Данные утверждения можно целиком отнести к человеку, как пользователю городскими транспортными системами. В период перехода к рыночной эконо-

мике уровень развития систем городского пассажирского транспорта начинает все больше зависеть от социального положения жителей города, особенно его молодого поколения, которое является основным пользователем личного транспорта.

Часть ответов на поведение современных пользователей автомобилей можно найти в биологическом начале человека, поскольку инициатива в осуществлении распада семьи природой возложена на молодых. Именно молодые начинают проявлять такое поведение, которое нестерпимо для взрослых. Поколение, рожденное в 90-е годы прошлого века, сейчас является наиболее мобильным. Их мобильность с позиций проблемы «отцов и детей», зависит от того, где они смогут найти съемное жилье и отделиться от семьи. Все это говорит о том, что проблему транспортных заторов в городе частично можно решить за счет «отцов», путем увеличения минимального возраста водителя, например, до 21 года и одновременно увеличить время обучения в школе до 12 классов. Это в свою очередь может стимулировать моду на велосипед.

Транспортное поведение слишком многовариантно и скорость его изменений опережает темп его изучения. Эмпирические исследования до настоящего времени не привели к обнаружению фундаментальных законов или хотя бы закономерностей универсального характера, которые могли бы служить базой для теоретических построений. По этому, менее всего хотелось бы сделать вывод о бесполезности изучения и развития теории транспортного поведения. Собственно говоря, в настоящее время еще и нет теории транспортного поведения как научного направления. Нынешнее состояние теории транспортного поведения можно характеризовать как результатом молодости этого направления в науке. На этом этапе необходимо добиться, чтобы транспортное поведение действительно стало четко обозначенным предметом научных исследований, более понятным и ориентированным на практику.

Подводя итоги исследования проблем и перспектив развития и использования теории транспортного поведения можно сделать следующие выводы:

1. Перемещение жителя города может быть осуществлено и разными способами. На короткие расстояния удобнее пройти пешком, обеспеченные люди предпочтут личный автомобиль или такси.

2. Разветвление маршрутной сети городского пассажирского транспорта приводит к тому, что пассажир может выбрать для перемещения один из нескольких маршрутов.

3. Развитие системы городских пассажирских перевозок в России требует изучения взаимодействия участников транспортной системы. Появление множества участников системы (включая пассажиров и транспортных операторов), имеющих несовпадающие интересы, приводит к конфликтным ситуациям, которые необходимо изучать и моделировать.

4. Затраты времени пассажиров на передвижение могут быть оценены в стоимостном выражении. Для этого

используется такой критерий, как сэкономленное за поездку время, отраженное в стоимости одного пассажира-часа. Определение стоимости пассажира-часа имеет условный характер, так как включает ряд факторов, фактическое значение которых либо не известно, либо трудно определимо (оценка значимости потерь времени каждого члена общества индивидуальна).

5. Построить модель поведения каждого отдельного человека — невыполнимая задача, потому что не всегда мы поступаем рационально.

6. При исследовании работы городского пассажирского транспорта начинать следует с самого сложного субъекта в перевозочном процессе — пассажира. Необходимо ответить на вопросы: когда у человека возникнет потребность в перевозке, между какими остановочными пунктами; насколько важна эта поездка; какой вид транспорта предпочтет человек. У каждого человека существуют свои требования к комфортности, скорости перемещения, допустимому времени ожидания.

7. На предприятиях общественного пассажирского транспорта необходимо создание в организационной структуре предприятий подразделения, отвечающего за маркетинг транспортных услуг. На макроуровне требуется привлечение к работе в органе муниципального управления пассажирского транспорта специалистов в области маркетинга. Также следует наладить коммуникации с пользователями транспортных услуг (в том числе с помощью Интернет).

8. Важнейшей задачей оздоровления городского движения является формирование в массовом сознании населения общественно значимых стереотипов транспортного поведения. Образовательных кампаний с использованием СМИ (телевидения, радио, газет, специальных изданий) по разъяснению населению транспортных проблем современного городского движения и путей их решения;

9. Необходимо воспитывать у населения понимания современных транспортных проблем города, стереотипа поведения при пользовании городским транспортом.

Литература:

1. Гудвин, Ф. Инаугурационная лекция UCL, 1997. Перевод М. Я. Блинкина, 2009. URL: < <http://polit.ru/article/2009/03/24/probki/#sdendnote2sym>>
2. URL<http://www.metronews.ru/novosti/metro-krupnyh-gorodov-rossii-terjaet-passazhirov/npUiem!1412077999/>
3. Мулеев, Е. Ю. Транспортное поведение населения России: краткий отчет о социологическом исследовании. Институт экономики транспорта и транспортной политики НИУ ВШЭ, Москва, 2015
4. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 30.06.2014 № 552 «О государственной программе Санкт-Петербурга «Развитие транспортной системы Санкт-Петербурга» на 2015–2020 годы».
5. Wootton, (1999) Replacing the private car. TRANSPORT REVIEWS, 1999, VOL. 19, NO. 2, 157–175.

СОЦИОЛОГИЯ

Факторы социализации: роль образования

Рожкова Людмила Константиновна, студент
Тюменский государственный университет, Ишимский филиал

Будущее наступает стремительно, человечество переходит в постиндустриальную эпоху, в которой ключевая роль принадлежит образованию. Вектор развития общества в настоящее время определяется информацией и знаниями, поэтому его называют «информационным» или «обществом знаний». Теперь все больше осознается истина, что основой прогрессивного развития каждой страны и всего человечества является сам человек, его нравственная позиция, многоплановая природосообразность, культура, образованность, профессиональная компетентность. Ситуация информационного общества меняет содержание и смысл фундаментальных категорий, отражающих положение человека в мире, таких как самоопределение, самореализация, самоактуализация и социализация.

Важнейшим показателем социализации является отношение человека к труду. Современная молодежь, в большинстве своем, относится к работе как к источнику доходов, т.е. работа является лишь средством для удовлетворения не столько вторичных, сколько первичных потребностей. Молодые люди забывают, что все, что создано умом и руками человека, — продукт труда, усилий и творческой деятельности. Человек трудится для того, чтобы создать что-то новое, уникальное, полезное для общества. Поэтому работа должна приносить удовольствие, а уже потом — доход. В эпоху потребления подрастающее поколение привыкает поглощать все готовое: покупать готовую еду, добывать знания, не перечитывая множество книг, а кликнув на мышку, «сидя в интернете», не развиваясь всесторонне, а получив «корочку» в ВУЗе.

По данным социальных опросов, в последние годы самые рейтинговые направления для абитуриентов такие, как: «экономика и управление» и «гуманитарные науки». Это говорит о том, что выпускники школ думают, что эти профессии самые выигрышные в жизни, самые популярные среди других. Они не ориентируются на свои индивидуальные возможности, способности, собственные интересы, а — на общественное мнение, которое им навязано. Труд воспринимается не как средство для реализации своих собственных способностей, задатков, а как способ

достижения благосостояния. И только, проработав некоторое время, человек понимает, что цель любой деятельности — это не успех любой ценой, а труд ради удовлетворения от реализации себя как личности. Ходить каждое утро на «любимую» работу и получать удовольствие от того, что ты делаешь, в благоприятной для тебя обстановке и с максимальной пользой для общества — это и есть смысл самоактуализации.

Но для того, чтобы иметь такую работу, должен быть определенный багаж знаний и навыков, который можно получить с помощью образования и самостоятельного изучения необходимого материала, а так же умение применить на практике эти знания.

Образование — это необходимое условие для самореализации личности. Сложная, изменчивая и порой непредсказуемая реальность предъявляет новые требования к человеческой личности. Расширение границ свободы и надежности, неустойчивость и уязвимость личностного бытия требуют перестройки традиционно сложившегося (в условиях стабильности общества) образования. Усвоение накопленных обществом знаний, образов и ценностей национальной культуры, норм и традиций уже не удовлетворяют требованиям современности, возникает проблема формирования новых компетенций как способностей применять знания, умения и личные качества для успешной деятельности в определенной области.

Безусловно, образование является одним из ведущих инструментов самореализации. Оно влияет на выбор жизненно важных ценностей, установок, помогает выбрать, какая сфера деятельности наиболее благоприятна для реализации индивидуальных возможностей, потребностей, интересов и т.д.

Нормальное функционирование общества невозможно без полноценного образования. Оно стало одним из первостепенных факторов экономического развития, национальной безопасности, важным инструментом политики государства. Улучшение образования для любой страны — это, по сути, проектирование собственного индивидуального будущего. Качественное образование помогает одаренной молодежи из не очень богатых семей сделать

достойную карьеру, служит своеобразным социальным лифтом, увеличивая их жизненные шансы.

Образование относится к социальной сфере деятельности государства, совершается в интересах личности, общества, государства и основывается на естественном праве человека осуществлять все виды своей жизнедеятельности в обществе. Одна из важнейших задач, стоящих сегодня перед образованием, заключается в определении приоритетов дальнейших преобразований данного социального института для создания условий, обеспечивающих всестороннее развитие человека. Это требует актуализации тенденций гуманизации образования и переход к новому пониманию социальной направленности обучения. Образование всегда призвано удовлетворять запросы общества на определённую личность, поэтому всегда особое внимание уделялось социализации индивида. Социализация направлена на постепенное включение молодёжи в социальную жизнь общества посредством воспитания и образования. Она обеспечивает формирование опыта общественной жизни и общественных отношений, учит взаимодействию с другими людьми, позволяет освоить навыки практической индивидуальной и групповой работы. В качестве приоритетной цели образования сегодня выделяется не просто подготовка необходимых различным отраслям и секторам экономики специалистов, а социализация личности, воспитание гражданина.

Необходимо сформировать у подрастающего поколения новое по содержанию, но с опорой на отечественные традиции, гуманистическое мышление и мировоззрение. Наиболее важными качествами, которые должны сформироваться у молодых людей в процессе профессиональной подготовки — это обретение компетентности и уверенности. Эти качества подразумевают помимо узконаправленной технологической подготовки целый ряд других компонентов, имеющих, в основном, внепрофессиональный характер, но необходимых сегодня в той или иной мере каждому специалисту. Это, в первую

очередь, такие качества личности, как: самостоятельность, способность принимать ответственные решения, творческий подход к любому делу, умение доводить его до конца, умение постоянно учиться и обновлять свои знания. Это также гибкость мышления, наличие мышления абстрактного, системного и экспериментального. Это — умение вести диалог, коммуникабельность, ориентация на сотрудничество. Над собственно профессиональной — технологической подготовкой вырастает огромная внепрофессиональная надстройка требований к специалисту. Это возможно только при обновлённом содержании общего и профессионального образования, которое передаёт как основные, базовые понятия и положения науки, культуры, экономики и технологии, но, одновременно, обеспечивает усвоение молодёжью и нового знания, позволяющего действовать и развиваться в новых, динамичных условиях современного общества. Переориентация образования на гуманистические ценности возможно, в том числе, при условии наличия соответствующих профессиональных, компетентных кадров образовательного процесса, открытых всему новому и способных к преодолению противоречий, которые возникают между человеком и технократическим обществом.

Таким образом, связь между современным образованием и перспективой построения гражданского общества очевидна. Образование полученное в вузе не является самым главным, оно не даёт стабильное положение в обществе, уверенность в завтрашнем дне. Оно лишь является одним из механизмов самораскрытия, толчком для дальнейшего развития. Дальнейший рост личности зависит только от самого индивида: насколько он будет знать свои возможности, разбираться в своих потребностях, интересах — а это все приходит только через постоянное самосовершенствование.

Мы, сегодняшние студенты, которые завтра станут учеными, инженерами и т.д. должны будем уступить свое место более конкурентоспособному специалисту. Поэтому так важно не останавливаться и развиваться.

Литература:

1. Бухарцева, Н. Г. Образование как средство самореализации личности в условиях глобализации. [Текст]/Н. Г. Бухарцев — журнал «Педагогическое образование в России». 2011. № 4
2. Войно, Л. И., Войно И. А. Гуманистическая составляющая образования и ее роль в социализации современной молодежи [Текст]/Л. И. Войно, И. А. Войно — журнал «Высшее образование в России» 2008. № 12.
3. Шафранов-Куцев, Г. Ф. Социология: курс лекций: учебное пособие [Текст]/Г. Ф. Шафранов-Куцев. -3-е изд., перераб. и доп. -М.:Логос, 2012, с. 220—237. (цитаты 220—237 с.)

Теоретические основы процесса самореализации

Рожкова Людмила Константиновна, студент
Тюменский государственный университет (Ишимский филиал)

Самоопределение является важнейшим этапом в жизни индивида потому, что оно способствует личностной самореализации. Эти 2 понятия идут бок о бок, различия лишь в том, что пока у человека не сформируется свое собственное отношение к миру, к жизни, он не определится со сферой деятельности, ему будет трудно или вообще не сможет самореализовать себя.

Многие авторы, задаваясь вопросом о личностном самоопределении, в конечном счете, сошлись к нахождению личности своей «внутренней среды». Например в работах Н.С. Пряжникова личностное самоопределение описывается как нахождение самобытного «образа я», постоянное развитие этого образа и утверждение его среди окружающих людей. Т.М. Бужакас предлагает рассматривать личностное самоопределение как преобразование самих себя в новом личностном опыте «**По мнению данных авторов, у человека на 1 месте должно быть познание собственного «Я».**

Самоопределившись в своих целях, задачах и т.д., в жизни индивида наступает процесс самореализации.

Самореализация — это смысл жизни каждого человека. В юном возрасте мы заявляем о своем «Я», стараясь быть самыми сильными, умными, смелыми, самоутверждаясь и заявляя, таким образом, о своих индивидуальных потребностях. Будучи взрослым, приходится ежедневно доказывать свою значимость.

О смысле жизни хотя бы раз задумывается каждый человек, хочет он того или нет. Обычно такой момент наступает в критические периоды: проблемы, болезни, депрессии. Кто-то находит смысл в духовной вере, кто-то в своих родных, а кто-то теряется в ответе.

Самореализация — вот ответ на все вопросы. Именно в ней находится тот самый смысл. Главное его осознать, достичь, не останавливаясь, ставить перед собой новые задачи, направленные на развитие, т.е. постоянная работа над собой. Жизнь не стоит на месте, она идет с постоянной скоростью. Время, которое не вернешь, технологии, которые усовершенствуются и без которых не представить современную жизнь, — все это не дает индивиду стоять на месте. Гармоничное развитие личности и продуктивное взаимодействие с окружающими — главная цель самореализации.

Хотя и личностная самореализация наблюдается в процессе жизнедеятельности, она делается возможной только при условии того, что сам индивид будет осознавать собственные задатки, способности, таланты, интересы и потребности, на основании которых будут выстраиваться цели.

Достижение «идеала» через раскрытие своего потенциала не означает, что процесс самореализации закон-

чился. Это постоянное самосовершенствование на протяжении всего жизненного пути.

Итак, самореализация — выявление и развитие индивидом личностных способностей во всех сферах деятельности. При этом, если личность приобрела новые навыки, открыла для себя новые возможности или повысился социальный уровень, то происходит процесс реализации индивидуального потенциала, который называется самоактуализацией (А. Маслоу). В ходе неё у человека начинается новая жизнь, которая наполнена яркими, насыщенными красками, становится многое понятным. Он начинает наслаждаться каждым мгновением, его дела идут «в гору», и результаты восхищают.

Социализация личности тоже является процессом самореализации, так как позволяет каждому человеку не только приобрести опыт и полезные навыки, но и реализовать себя и найти свое место в обществе.

Именно через социализацию происходит самореализация индивидуума, то есть наследование и преобразование им социального опыта и превращение его в личные установки, способности и навыки.

Известно, что младенец вступает в большой мир как биологический организм и его основной заботой в этот момент является собственный физический комфорт. Через некоторое время ребенок становится человеческим существом с комплексом установок и ценностей, с симпатиями и антипатиями, целями и намерениями, шаблонами поведения и ответственностью, а также с неповторимо индивидуальным видением мира. Человек достигает этого состояния с помощью процесса, который мы называем социализацией. В ходе этого процесса индивид превращается в человеческую личность.

Основанием процесса социализации является активно-преобразовательная деятельность человека, которая помогает включиться ему в общественную жизнь, освоить способы практической деятельности, сформировать социальные связи. По своему существу социализация является самореализацией личности в процессе ее деятельности. Отсюда можно сделать вывод, что успешность социализации зависит от активного участия индивидуума в творческо-преобразовательном процессе. Социализация личности охватывает весь период жизни человека, и даже если личность не желает изменяться или участвовать в чем-либо, она все равно в какой-то мере реализует себя. Однако, каждая личность делает это в разной степени, что обусловлено воспитанием, культурой и личностными характеристиками.

Польский социолог академик Ян Щепанский определил социализацию как «влияния среды в целом, которые приобщают индивида к участию в общественной жизни,

учат его пониманию культуры, поведению в коллективах, утверждению себя и выполнению различных социальных ролей». «Социализация пишет И. С. Кон, — близка русскому слову воспитание», значение которого значительно шире английского, несмотря на их тождественную этимологию. Но воспитание подразумевает, прежде всего, направленные действия, посредством которых индивиду сознательно стараются привить желаемые черты и свойства, тогда как социализация наряду с воспитанием включает ненамеренные, спонтанные воздействия, благодаря которым индивид приобщается к культуре и становится полноправным членом общества»

В различных словарях социализация определяется как:

1) как «процесс становления личности, обучения и усвоения индивидом ценностей, норм, установок, образцов поведения, присущих данному обществу, социальной общности, группе»;

2) как «процесс, посредством которого индивидом усваиваются нормы его группы таким образом, что через сформирование собственного «Я» проявляется уникальность данного индивида как личности»;

3) как «процесс усвоения индивидом на протяжении его жизни социальных норм и культурных ценностей того общества, которому он принадлежит».

Социализация является предметом исследования многих гуманитарных наук. В рамках этого понятия опи-

сываются и интерпретируются явления и процессы, определяющие становление и функционирование личности как объекта социальных воздействий и субъекта социальных отношений.

В современной психологии и педагогике подчеркивается субъективный характер социализации. Субъективность проявляется в активном воспроизводстве индивидом системы социальных связей. При этом подчеркивается, что человек не просто усваивает социальный опыт, но и преобразовывает его. Однако преобразовывается не только окружающий мир человека, но и он сам. «Развитие и самоизменение человека в процессе усвоения и воспроизводства культуры во взаимодействии со стихийными, относительно направленными и целенаправленно создаваемыми условиями жизни на всех возрастных этапах» — важнейший психический результат социализации.

В рамках данной работы нам ближе социологическое понимание социализации, а именно: «Социализация — процесс усвоения индивидом образцов поведения, психологических механизмов, социальных норм и ценностей, необходимых для успешного функционирования индивида в данном обществе. Она охватывает все процессы приобщения к культуре, коммуникации и научения, с помощью которых человек приобретает социальную природу и способность участвовать в социальной жизни».

Литература:

1. Волков, Ю.Г., Мостовая И.В. Социология: Учебник для вузов/Под ред. проф. В.И. Добренко. [Текст]/Г.В. Волков, И.В. Мостовая — М.: Гардарики, 1998. — 244 с.
2. Климов, Е.А. Школа...а дальше? [Текст]/Е.А. Климов — Лениздат, 1971, — 132 с.
3. Мудрик, А.В. Социальная педагогика [Текст]/А.В. Мудрик — М.: ИЦ «Академия», 2000.
4. Осипов, Г.В. Социологическая энциклопедия [Текст]/Г.В. Осипов — М.: 1995 — 310—686 с.
5. Фролов, С.С. Социология. Учебник. Для высших учебных заведений. [Текст]/С.С. Фролов — М.: Наука. 1994—256 с.
6. Щепанский, Я. «Элементарные понятия социологии» [Текст]/Я. Щепанский — М., 1969. — 51 с.

Исследование семейных установок молодежи Калининграда

Ткаченко Анастасия Николаевна, студент;
Назаревская Наталия Алексеевна, студент
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта

С точки зрения социологической науки, важным фактором эффективного функционирования семьи и выполнения ею своих институциональных функций, являются семейные ценности и установки. Одним из инструментов формирования и развития семейных установок является семейная политика страны, стимулирующая распространение тех или иных форм семейной жизни или отдельные проявления семейного образа жизни. Специалисты отмечают проблемы низкого качества семейной

социализации и неблагополучие в сфере семейных отношений. Эти данные позволяют говорить о серьезном кризисе, переживаемом институтом семьи в настоящее время, а также об актуальности нашей работы.

Целью нашей работы является выявление семейных установок молодежи города Калининграда.

Отталкиваясь от цели, мы можем сформулировать несколько задач, которые важны для нашей работы:

- 1) Проанализировать феномен «семейные установки»

2) Охарактеризовать его роль в семейном поведении и функционировании института семьи

3) Проанализировать особенности семейной социализации молодежи Калининграда как социально-демографической группы, включая формирование семейных установок.

Установки — это ориентиры, которые позволяют нам в любой момент предстать перед тем или иным человеком, событием или сообщением в «полной готовности». Понятие «установка» всегда соотносится с психологической готовностью.

Следовательно, **семейная установка**, как модификация целостного индивида, определяется внутренними (это могут быть актуальные потребности, прошлый опыт, какие-либо личностные особенности в широком понимании индивида) и внешними (конкретная ситуация, определенные обстоятельства) факторами, то есть может отражать не только настоящее и прошлое, но и будущее. Формирование установок в отношении семьи начинается еще в детстве и активно происходит в молодости, в том числе под влиянием ситуации в собственной семье, общекультурных ценностей и норм, экономической и политической обстановки в городе и стране в целом. Далеко не всегда у молодежи формируются благоприятные для общественного развития установки в сфере семьи, что приводит к разводам, сожительству, падению рождаемости.

Семейные установки рассматриваются в трех аспектах: когнитивный, эмоциональный и конативный:

Когнитивный аспект установок выражается в том, что человек знает, думает о семье, какие имеет представления по этим вопросам.

Эмоциональный — в позитивных или негативных чувствах и эмоциях по отношению к семье.

Конативный — в готовности, намерении совершить определенные действия по отношению к семье, созданию семьи.

Исследование семейных установок было решено проводить при помощи массового анкетного опроса, так как именно при помощи этого метода мы сможем получить информацию об отношении респондентов к семейным от-

ношениям. Также большой плюс данного метода в том, что мы можем получить данные по разным вопросам, которые нельзя зафиксировать при помощи наблюдения или отразить документально: субъективные мнения респондентов, мотивы, склонности и т.д. А также мы опирались на статистику города Калининграда. Обобщив всё это, мы сделали заключения:

Наша генеральная совокупность представляет собой молодежь, проживающую в Калининграде в возрасте от 16 до 25 лет. По данным Росстата по Калининградской области, численность молодежи этого возраста на 2014 год составляет 49565 человек.

Проанализировав полученные данные, можно сказать, что практически для половины (48%) опрошенных в возрасте от 16 до 25 лет, в целом, «скорее важен» вопрос, касающийся семейных отношений, брака и репродукции. «Очень важен» для 28% респондентов. Это говорит о том, что большинство молодежи осознает, что семья играет важную роль в жизни каждого человека, то есть когнитивный аспект установки сформирован.

Однако, результаты следующего вопроса показали, что конкретно на данный момент тот же самый вопрос «скорее актуален» уже для меньшего количества человек (38%). А «очень актуален» только для 18,5%.

Таким образом, несмотря на то, что молодое поколение понимает важность семьи как таковой, оно не торопится принимать какие-либо действия по данному поводу: вступать в брак или заводить детей. Вопрос семьи важен для молодого населения в принципе, но в данный момент у них есть проблемы поважнее: поступление в университет, поиск работы. Семья и все, что с ней связано откладывается на потом.

Если рассматривать различия между полами, то вопрос семьи на данный момент актуален для 32,5% респондентов женского пола и только лишь для 24% респондентов мужского пола. Это неудивительный результат: исходя из гендерных ролей, женщины с самого детства задумываются о семейной жизни и четко видят себя в данной сфере.

Из предложенных характеристик семьи наиболее важными респонденты отметили любовь (21,4%), доверие

Количество по полю ответ	Названия столбцо						
Названия строк	Затрудняюсь ответить	Очень важен	Скорее важен	Скорее не важен	Совершенно не важен	Общий итог	
<input type="checkbox"/> Женский	1,00%	20,50%	18,50%	3,00%	2,00%	45,00%	
<input type="checkbox"/> 16-17 лет	0,50%	2,00%	7,50%	2,00%	1,50%	13,50%	
<input type="checkbox"/> 18-21 лет	0,50%	12,00%	5,00%	1,00%	0,00%	18,50%	
<input type="checkbox"/> 22-25 лет	0,00%	6,50%	6,00%	0,00%	0,50%	13,00%	
<input type="checkbox"/> Мужской	1,50%	7,50%	29,50%	15,00%	1,50%	55,00%	
<input type="checkbox"/> 16-17 лет	1,00%	1,00%	9,50%	10,00%	1,50%	23,00%	
<input type="checkbox"/> 18-21 лет	0,50%	5,00%	9,00%	2,50%	0,00%	17,00%	
<input type="checkbox"/> 22-25 лет	0,00%	1,50%	11,00%	2,50%	0,00%	15,00%	
Общий итог	2,50%	28,00%	48,00%	18,00%	3,50%	100,00%	

Рис. 1. Мнение респондентов о важности вопроса, связанного с семейными отношениями в целом

Количество по полю	Ответ	Названия столбцо					
Названия строк	Затрудняюсь ответить	Очень актуале	Скорее актуале	Скорее не актуале	Совершенно не актуале	Общий итог	
Женский	1,00%	14,50%	18,00%	7,50%	4,00%	45,00%	
16-17 лет	0,00%	1,00%	4,50%	5,00%	3,00%	13,50%	
18-21 год	1,00%	7,50%	7,50%	2,00%	0,50%	18,50%	
22-25 лет	0,00%	6,00%	6,00%	0,50%	0,50%	13,00%	
Мужской	2,50%	4,00%	20,00%	21,00%	7,50%	55,00%	
16-17 лет	1,50%	1,00%	3,00%	12,00%	5,50%	23,00%	
18-21 год	1,00%	2,50%	7,50%	4,50%	1,50%	17,00%	
22-25 лет	0,00%	0,50%	9,50%	4,50%	0,50%	15,00%	
Общий итог	3,50%	18,50%	38,00%	28,50%	11,50%	100,00%	

Рис. 2. Мнение респондентов об актуальности вопроса, связанного с семейными отношениями, на данный момент

и уважение друг к другу (19,4%) и совместное проживание и быт (14,5%). Остальные характеристики распределились таким образом (рис. 3).

Исходя из данных, представленных на рисунке 1, можно сделать вывод, что у молодежи преобладает романтическое видение семьи: любовь как основополагающую характеристику выбрало большинство опрошенных.

Стоит отметить, что для молодежи преимущество поколений не является обязательным пунктом, равно как и официальное заключение брака. Данные варианты ответов отличаются лишь на 0,1% в пользу официальной регистрации отношений. Это говорит о том, что молодежь больше склоняется к нуклеарной семье, а штамп в паспорте не так важен, как доверие, уважение и любовь между партнерами.

Можно сказать, что все остальные характеристики семьи молодежь считает обязательными: проценты выбранных вариантов ответа не отличаются кардинально, разброс небольшой. И дети, и общий семейный бюджет,

и совместное проживание в качестве семейных характеристик выбраны примерно поровну.

Возможно, по причине того, что респонденту нужно было выбрать не более трех вариантов ответа, такая характеристика семьи как ответственность друг за друга была заменена на доверие и уважение партнеров, так как одно не исключает другого. Но и 7,9% при таком количестве характеристик существенная цифра.

Наиболее важными и вескими причинами для того, чтобы вступить в брак и создать семью, респонденты признали любовь (23,6%), общие интересы, взгляды и ценности (23,6%) и желание иметь общих детей (20,5%). Также были и другие варианты, но уже в меньшем процентном соотношении (рис. 4).

На рисунке 4 сильно выделяются три лидирующие причины, но, стоит отметить, что сразу после общих интересов, любви и желания иметь общих детей идет незапланированная беременность. Следовательно, молодое поколение считает, что ребенок должен расти в семье и при незапла-

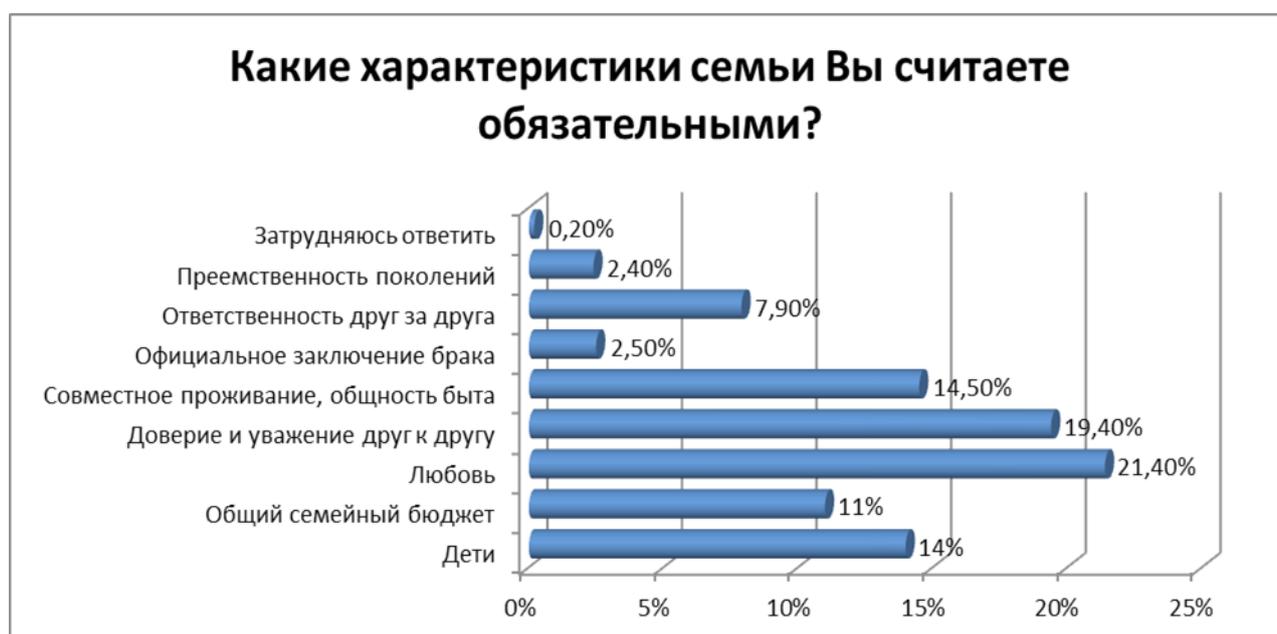


Рис. 3. Мнение респондентов насчет обязательных характеристик семьи



Рис. 4. Мнение респондентов на счет наиболее веских причин создания семьи

нированной беременности необходимо создать благоприятные условия для воспитания ребенка.

Постоянные сексуальные отношения и желание избежать одиночества менее веские причины для создания семьи у молодежи. Возможно, у молодого поколения широкий круг общения — оно не страдает от одиночества, а постоянные сексуальные отношения — не главный повод создать семью.

Такие варианты ответов как приобретение статуса, давление со стороны и материальная выгода выбрали единицы респондентов, что еще раз показывает некие привычные для общества представления о семье: любовь, дети, общие интересы. Это то, с чем с самого детства ассоциируется семья.

Представляет интерес то, что ни один респондент не затруднился ответить на данный вопрос. Молодое население имеет представление о том, по какой причине оно хотело бы создать семью, вступить в брак. Следовательно, у молодежи сформирован когнитивный компонент семейных и брачных установок.

Результаты, проведенного массового опроса, на основе статистики, говорят нам о том, что у молодежи в возрасте от 16 до 25 лет сформированы в большей мере именно семейные установки. То есть такой пункт как «создание

семьи» присутствует в головах молодого поколения, но он не всегда подразумевает официальное заключение брака или рождение детей. Молодое поколение осознает, что такое семья.

Когнитивный компонент семейных установок сформирован, так как для молодежи, в принципе, важен вопрос, связанный с созданием семьи, есть понимание характеристик семьи, семейных ролей. Для молодого населения важно иметь крепкую семью.

Эмоциональный компонент также сформирован, так как молодые люди могут высказать свое отношение к различным семейным категориям таким как: однополые пары, мать-одиночка, пара в неофициальном браке и т.д.

Конативный компонент менее сформирован. Молодежь не торопится вступать в семейные отношения, хотя и осознает, что семья играет важную роль в жизни любого человека.

Однозначно определить, что на это повлияло трудно. Это может говорить о том, что молодежь стала более ответственно относиться к созданию семьи. А с другой стороны, наоборот, может говорить о том, что молодежь не стремится создавать семью и рожать детей, так как ей гораздо удобнее жить в сожительстве и не иметь детей вовсе.

Литература:

1. Антонов, А. И., Медков В. М. «Социология семьи» // Издательство МГУ, 1996 год, с. 24–27, с. 45–46
2. Бурова, С. Н. «Социология брака и семьи» // Белорусский государственный университет. — Минск: Право и экономика, 2010, с. 202–205
3. Росстат Калининград <http://kaliningrad.gks.ru>
4. Петрова, Л. А. Формирование семейных ценностей // Психология, социология и педагогика. 2012 — <http://psychology.snauka.ru/2012/03/267>

Алкоголь в России: 1970–2015 годы

Яргин Сергей Вадимович, кандидат технических наук, доцент
Российский университет дружбы народов

Цель этой статьи — привлечь внимание к актуальным вопросам, связанным с потреблением алкоголя и здравоохранением. Среди обсуждаемых тем — использование алкогольной тематики для отвлечения внимания от недостатков здравоохранения и социального обеспечения, нестабильное качество алкогольных напитков, которые иногда вызывали тяжелые отравления после употребления в умеренных дозах [1,2], а также правонарушения против алкоголиков и лиц с алкогольной деменцией с целью присвоения их недвижимого и прочего имущества.

В советское время пьянство на рабочих местах было нормой на многих предприятиях и в учреждениях [3], причем нередко отмечалось попустительство и содействие этому со стороны администрации. В рабочих, студенческих и научных коллективах наблюдались «заводилы», которые подталкивали товарищей к употреблению больших доз алкоголя. Советские праздники сопровождалась приемом алкоголя. Новогодние традиции почти не оставляли шансов остаться трезвым: длительное сидение за столом до и после полуночи с употреблением шампанского и других напитков вели к интоксикации даже тех, кто обычно не пил. На рабочих местах отмечали дни рождения и другие личные события. В некоторых медицинских и научных коллективах пили медицинский или технический спирт. Руководство закрывало на это глаза; более того, руководители нередко бывали первыми, кто использовал спирт в личных целях [4]. Подобные обычаи местами сохранялись также в постсоветское время.

Лечение алкоголизма было малоэффективным; преобладала аверсивная терапия с использованием рвотных и сенсibiliзирующих средств, убеждение (рациональная психотерапия), а также плацебо [5,6]. Лечебно-трудовые профилактории фактически были формой лишения свободы; однако «пациенты» в профилакториях не лишались доступа к алкоголю, который можно было получить, например, через ограду. Действовал бизнес с препаратами тетрама для имплантации, которые обладали эффектом плацебо [7,8]. Многие пациенты возобновляли прием алкоголя вскоре после имплантации. Следует также упомянуть о сверхбыстрой психотерапии алкоголизма [9,10], известной как кодирование. Метод начали применять во время антиалкогольной кампании; его критиковали за несоответствие нормам медицинской этики в связи с использованием запугивающей суггестии и болезненных манипуляций: орошение зева хлорэтилом, раздражение ветвей тройничного нерва «путем энергичного пальцевого надавливания», «резкое насильственное забрасывание головы назад» и т. п. [11]

Начатая в 1985 году антиалкогольная кампания поначалу была эффективной, но закончилась провалом. Связанная с употреблением алкоголя смертность временно снизилась во время кампании [12]; вместе с тем, отмечался рост числа смертельных случаев от отравления техническими жидкостями и суррогатами. Осуществлялась массовая продажа недорогой парфюмерии и прочих суррогатов (например, жидкости для мойки окон в Красноярском крае, 1988 г.), которые вызывали отравления. Во время антиалкогольной кампании качество алкогольных напитков снизилось. После кампании потребление алкоголя значительно возросло; широко распространившееся пьянство облегчило проведение экономических реформ. Известно, что пьяницы склонны к эмоциям вины и стыда, имеют низкую самооценку [13], поэтому ими легче командовать и манипулировать. Рабочие не препятствовали приватизации государственных предприятий в связи с пьянством и участием в противозаконной деятельности: кражи на рабочих местах, использование оборудования в личных целях и т. п., на что до экономических реформ администрация часто закрывала глаза [4].

Результаты более ранних антиалкогольных мер также отличались от провозглашенных целей. В соответствии с постановлением «О мерах по усилению борьбы против пьянства и алкоголизма» в 1972 году было запрещено продавать водку и другие спиртные напитки между 19.00 и 11.00, а также по воскресеньям. Однако после 19.00 до закрытия магазинов в 20.00–22.00 продавались крепленые вина. Рабочие заканчивали смену около 17.00, водка продавалась до 19.00; с учетом очередей в магазинах, они могли начать с водки, но затем пили крепленое вино или потребляли только последнее. Самые дешевые крепленые вина и винные напитки были низкого качества; их употребление сопровождалось более тяжелой интоксикацией и похмельем, чем прием эквивалентных доз водки. По-видимому, это было связано с низким качеством алкоголя, то есть, с примесями [14]. Вместе с тем, многие крепленые вина были натуральными продуктами удовлетворительного или хорошего качества; в начале экономических реформ они исчезли ввиду высокой себестоимости, а пьющую публику перевели на водку и пиво [15]. В связи с антиалкогольными мерами 1972 года перестали разливать водку в бутылки по 0,25 литра; водка стала продаваться почти исключительно в полулитровых бутылках. В особенности, для алкоголиков старшего возраста было предпочтительно купить после работы четвертинку и пойти домой: на следующее утро он или она проснулись бы в лучшем состоянии перед следующим рабочим днем. Вместо этого,

после 19.00 пили низкокачественное крепленое вино или винные напитки, что сопровождалось повышением социальных рисков и более тяжелой интоксикацией. Все это явилось предсказуемым результатом антиалкогольных мер 1972 года.

С конца 1990-х — начала 2000-х годов стало заметным постепенное изменение характера потребления алкоголя со снижением его общего количества [3,5,16,17]. Реже встречается запойное или «кутежное» [3] пьянство с приемом больших доз водки [18], снизилось потребление вина, возросло умеренное потребление пива [16]. Изменения заметны в больших городах; однако подобная тенденция, по-видимому, имеет место также в некоторых малых населенных пунктах и сельской местности. Среди причин можно назвать иммиграцию из «малопьющих» регионов и подтверждаемый местными жителями факт, что «пьяницы вымерли», а молодых последователей у них сегодня не так много. Другие причины уменьшения пьянства обсуждались ранее [19]: более ответственный образ жизни в условиях рыночной экономики, правонарушения против алкоголиков и лиц с алкогольной деменцией, направленные на присвоение их собственности, домов и квартир. Кроме того, замена этнических русских рабочих приезжими из регионов с низким потреблением алкоголя способствует снижению среднего уровня потребления.

Алкоголь и смертность

Как отмечалось выше, некоторые антиалкогольные меры в итоге способствовали более тяжелым интоксикациям и повышению смертности в результате употребления низкокачественных напитков и суррогатов. Смертность начала возрастать в 1987 году [1]. После антиалкогольной кампании средняя ожидаемая продолжительность жизни снизилась особенно среди мужчин; в 1993–2001 гг. этот показатель составлял около 58–59 лет [2,3,20,21]. В 2008 году разница по средней продолжительности жизни между мужчинами России и некоторых стран Западной Европы составила около 20 лет [22]. Многие российские алкоголики не доживают до смерти от цирроза печени и его осложнений. Из патологоанатомической практики известно, что одной важнейших причин смерти алкоголиков являются заболевания органов дыхания: хронический бронхит, бронхопневмония, эмпиема плевры и туберкулез [23–26]. По-видимому, это связано с курением, аспирацией рвотных масс, а также с ограниченной доступностью пивных для лиц с низкими доходами, которые проводят много времени под открытым небом и рискуют заснуть в холодном месте.

Одной из причин повышения смертности после антиалкогольной кампании послужило низкое качество алкогольных напитков, обилие фальсифицированной алкогольной продукции в легальной продаже. Как отмечалось выше, во время кампании отравления были не-

редко вызваны употреблением технических жидкостей и парфюмерии. Качество легально продаваемых алкогольных напитков в эти годы снизилось, а после кампании низкокачественный алкоголь производился, импортировался и продавался в большом количестве [1,3]. В торговую сеть стал попадать плохо очищенный синтетический и гидролизный спирт с высоким содержанием примесей [3,27,28]. Сообщалось о многочисленных смертельных исходах после употребления алкогольных напитков в умеренных дозах [27] при невысокой концентрации алкоголя в крови [1]. Вместе с тем, следует отметить смещение акцентов в профессиональной литературе. Некоторые авторы, сами себе противореча, утверждают, что «присутствие некачественной водки не является причиной высокой алкогольной заболеваемости и смертности» и, в той же книге: «Главный источник дополнительной токсичности — технический спирт с высокой концентрацией веществ неалкогольной природы» [3]. В предшествующей публикации того же автора отмечалось, что после 1991 года смертность значительно опережала потребление алкоголя, причем одной из причин этого была токсичность фальсифицированной алкогольной продукции [29]. В более ранних публикациях подчеркивалась высокая токсичность примесей [30]. Тема токсичности различных примесей к алкогольным напиткам требует объективного обзора литературы и токсикологических исследований.

В течение последнего полувека средняя продолжительность жизни значительно возросла во многих странах, но не в России. Согласно оценкам на 2008 год, вероятность смерти в возрасте менее 65 лет для мужчин в Западной Европе составляла около 16%, в Восточной Европе — 31%, а в России — 54% [22]. При этом в России отмечалась высокая смертность от сердечно-сосудистых заболеваний (ССЗ) [2, 31,32]. Очевидно, что имело место преувеличение смертности от ССЗ, причем в эту категорию попали многие случаи с невыясненной причиной смерти [2]. Механизм преувеличения смертности от ССЗ очевиден для патологоанатомов. С советских времен вскрытия умерших в стационарах остались обязательными, однако отношение к ним стало менее ответственным. Вскрытия иногда производились небрежно; исследованию не подвергали полость черепа, органы малого таза, кишечник. При неясной причине смерти обычной практикой было указывать в медицинском свидетельстве о смерти ССЗ. Гипердиагностика ССЗ отмечается также в отношении умирающих дома и не подвергаемых вскрытию. Свидетельством в пользу этого может служить высокий уровень смертности в России от атеросклеротической болезни сердца (в 10–15 раз выше, чем в некоторых странах Европы) при одновременно «крайне низкой доли инфаркта миокарда» в структуре смертности от ССЗ [2]. Этот парадокс нетрудно объяснить: диагноз инфаркта миокарда обычно основан на четких клинических и/или морфологических критериях, тогда как диагноз ишемической

или атеросклеротической болезни сердца нередко используется без достаточных оснований, соответственно, с недооценкой смертности от других причин. Это также означает, что многие случаи инфаркта миокарда остаются без диагноза и лечения. Рост смертности в 1990-е годы от инсультов [33] при низкой смертности от инфаркта миокарда также имеет объяснение: в отличие от миокарда, морфологическую картину инфаркта головного мозга легко имитировать во время вскрытия путем механического разрушения ткани (при технической невозможности или нежелании искать подлинную причину смерти) [34]. Клиническая гипердиагностика инсульта возможна при наличии неврологической симптоматики, например, в случаях отравления суррогатами. Недостоверность диагностики инсультов (в т. ч., посмертной) подтверждается сообщениями о том, что в 2002 году «смертность от инсульта среди российских мужчин в возрасте 45–54 лет была примерно в 10 раз выше, чем в Германии, Франции и Италии [35]» [33]. Другая причина высокой смертности от инсульта в России — недостаточная терапия артериальной гипертензии [36] и других хронических заболеваний. Еще одно косвенное доказательство снижения качества диагностики — не объяснимое иным образом уменьшение смертности от рака легкого [2], диагностика которого требует обследования (или аутопсии), тогда как симптоматика может быть нечеткой, особенно, у курящих и пьющих лиц.

На основании аутопсийного исследования (654 вскрытия умерших, длительно злоупотреблявших алкоголем) сообщалось, что во всех случаях посмертно выявлена алкогольная кардиомиопатия, преимущественно, умеренной степени выраженности [26]. В более поздней публикации тех же авторов речь идет о 696 случаях кардиомиопатии разной степени выраженности из числа 787 умерших, злоупотреблявших алкоголем [37]. Почти у всех 172 умерших, лечившихся при жизни от хронического алкоголизма, кардиомиопатия была классифицирована как выраженная [26]. Согласно Верткину и соавт. [23], клинически значимая кардиомиопатия была посмертно диагностирована примерно у 50% умерших, систематически употреблявших алкоголь. Соответственно, кардиомиопатия и связанная с ней сердечная недостаточность использовались в посмертном диагнозе, в том числе, в случаях внезапной смерти [26,37], тогда как в действительности смерть могла быть обусловлена неизвестным заболеванием, отравлением или другими причинами. Сообщалось, что зарегистрированная смертность от алкогольной кардиомиопатии в России в 100 с лишним раз выше, чем в США, Финляндии и Франции [27]. Однако, по данным литературы, кардиомиопатия развивается далеко не у всех злоупотребляющих алкоголем лиц, а умеренное потребление алкоголя не связано с кардиотоксичностью и, возможно, снижает риск ССЗ. Сообщалось, что больные манифестной кардиомиопатией обычно имеют в анамнезе не менее 10 лет тяжелого пьянства [38]. Тенденция к преувеличению причинно-след-

ственной связи между потреблением алкоголя и ССЗ относительно нова для российской литературы. Согласно результатам более раннего эпидемиологического исследования, частота ССЗ, включая артериальную гипертензию, среди злоупотребляющих алкоголем мужчин существенно не отличалась от таковой среди мужского населения в целом, тогда как ИБС наблюдалась среди пьяниц реже, чем в генеральной совокупности [24]. С учетом изложенного выше, многие случаи невыявленных заболеваний, насильственной смерти, отравлений и т. п. были посмертно диагностированы как ССЗ [2]. Высокие показатели смертности населения в трудоспособном возрасте иногда связывают исключительно с алкоголизацией населения [22,32]; при этом упускается из виду недостаточное качество медицинской помощи, ограниченная доступность современных методов профилактики и лечения [39].

Пожилые алкоголики — уязвимые члены общества

Тема жестокого обращения с лицами пожилого возраста мало освещается в российской литературе [40]; она касается не только пьяниц, хотя процент злоупотребляющих алкоголем, как среди насильников, так и среди жертв, по-видимому, довольно высок. С одной стороны, пьяницы имеют реально меньше возможностей для защиты своих прав; с другой стороны, моббинг и жестокое обращение могут вызывать у жертвы стресс и депрессию [41], предрасполагая тем самым к употреблению алкоголя. Жестокое обращение с лицами пожилого возраста может принимать разные формы; оно часто остается нераспознанным, а об известных случаях не всегда доносят. Врачи не всегда докладывают о своих подозрениях. Пожилые жертвы жестокого обращения часто страдают от низкой самооценки, винят в происходящем самих себя, стыдятся признать свою уязвимость или не хотят «предать» своих родственников [42,43]. Более того, граница между жестоким обращением, доведением до самоубийства и убийством может быть нечеткой. Трудно делать обобщения, не имея достоверной статистики; однако знакомство с отдельными случаями [44] и атмосферой терпимости правонарушений дает основание предостеречь: приближение смерти пожилого, в особенности, пьющего, родственника может быть стратегией, проводимой в жизнь сознательно или подсознательно. Эта стратегия может включать вовлечение в пьянство, неоказание помощи, манипуляцию в направлении саморазрушительного поведения вплоть до самоубийства. Среди мотивов нередко экономические [45]; говоря о России, следует упомянуть интересы, связанные с недвижимостью: квартирами и домами. Известно, что алкоголики и лица с алкогольной деменцией бывали жертвами связанных с недвижимостью преступлений, результатом чего явилось увеличение числа бездомных и преждевременная смертность. В литературе отмечается, что алкоголизм нередко служил причиной бездомности [46], однако избегается

упоминание о том, что механизм утраты гражданами жилья нередко включал преступные действия: мошенничество, угрозы и насилие [47], на что закрывали глаза государственные структуры. Некоторые авторы образно называли подобные явления, вкупе со снижением доступности медицинской помощи и массовыми отравлениями фальсифицированной алкогольной продукцией, отцеубийством [44] в национальном масштабе. В медицинских учреждениях в отношении алкоголиков иногда применяли инвазивные методы без достаточных показаний [4]. В связи с этим, автор надеется, что приведенные здесь иллюстрации (рис. 1–3) [23] напомнят докторам и организаторам здравоохранения о медицинской этике и клятве Гиппократова. Оставленные без внимания и лечения заболевания и врожденные аномалии (рис. 1,2) могут способствовать депрессии, стигматизации, моббингу и, тем самым, злоупотреблению алкоголем [49].

Следует также упомянуть о моббинге на рабочих местах с целью ускорить выход на пенсию или увольнение пожилого сотрудника. Даже умеренное употребление алкоголя делает таких сотрудников более уязвимыми. Отечественная практика менеджмента не обращает достаточного внимания на моббинг [41]. Отношение в государственных поликлиниках, в особенности, к мужчинам среднего и пожилого возраста, иногда бывает пренебрежительным. Истинное или предполагаемое злоупотре-

бление алкоголем может служить удобным предлогом для такого отношения. В связи с этим, а также ввиду дороговизны многих лекарств, хронические заболевания часто остаются без лечения. Здесь нужно также упомянуть о недостаточно эффективной работе службы занятости, где укоренилось пренебрежительное отношение к согражданам, а также об отставании наших домов для престарелых от стандартов развитых стран. Необходимо стремиться к тому, чтобы все жители домов для престарелых, желающие проживать отдельно, имели бы свои отдельные комнаты. В заключение, в соответствии с нормами медицинской и общей этики, необходимо наладить помощь социально незащищенным гражданам, включая лиц старшего возраста, страдающих алкоголизмом и алкогольной деменцией. Пьянство наносит большой вред обществу, самим пьющим и окружающим лицам. Кому, как не нам, русским, знать, что пьянство — великое зло, но не только зло [50]; оно является частью нашей жизни, и «ампутировать» его сегодня можно только вместе с жизнью. Производительность труда растет, но безработица остается, и престижных мест работы на всех не хватает. В этих условиях, пьяницы старшего возраста могут рассматриваться как добровольные аутсайдеры, уступающие свое место более энергичным согражданам. По примеру развитых стран, можно дать им возможность проводить время в пивных, а затем идти домой, при условии соблюдения общественного порядка.



Рис. 1. а — дефекты зубных рядов, аномалии положения зубов; б — стертость зубов в связи с возрастом и/или повышенной стираемостью



Рис. 2. Плоскостопие. Оставленные без коррекции врожденные аномалии могут вести к стигматизации (Лк. 7, 38) и злоупотреблению алкоголем



Рис. 3. Ольга всю жизнь до пенсии работала на Севере. В настоящее время страдает хроническим бронхитом, часто падает на улице, поскользываясь на льду, перенесла несколько переломов.

Литература:

1. Нужный, В. П., Харченко В. И., Акопян А. С. Избыточное потребление алкоголя в России — весомый фактор риска болезней системы кровообращения и высокой смертности населения (обзор). Тер. архив 1998. — № 10. — с. 57–64.
2. Давыдов, М. И., Заридзе Д. Г., Лазарев А. Ф. и др. Анализ причин смертности населения России. Вестник РАМН 2007. — № 7. — с. 17–27.
3. Немцов, А. В. Алкогольная история России: новейший период. Москва: URSS, 2009—318 с.
4. Tremblay, V. G. Study of employee theft of materials from places of employment. Berkeley-Duke occasional papers on the second economy in the USSR, 1990; No. 20.
5. Иванец, Н. Н., Винникова М. А., ред. Алкоголизм. Руководство для врачей. Москва, МИА, 2011. — 851 с.
6. Fleming, P. M., Meyroyan A., Klimova I. Alcohol treatment services in Russia: a worsening crisis. Alcohol Alcohol 1994. — Vol. 29. — P. 357–362.
7. Johnsen, J., Morland J. Depot preparations of disulfiram: experimental and clinical results. Acta Psychiatr. Scand. Suppl. — 1992. — Vol. 369. — P. 27–30.

8. Wilson, A., Blanchard R., Davidson W., et al. Disulfiram implantation: a dose response trial. *J. Clin. Psychiatry* 1984. — Vol. 45. — P. 242–247.
9. Довженко, А.Р., Артемчук А.Ф., Болотова З.Н. и др. Стрессопсихотерапия больных алкоголизмом в амбулаторных условиях. *Журнал невропатол. психиатр. С. С. Корсакова* 1988. — № 2. — с. 94–97.
10. Липгарт, Н.К., Голобурда А.В., Иванов В.В. Еще раз о методе стрессопсихотерапии алкоголизма А.Р. Довженко. *Журнал невропатол. психиатр. С. С. Корсакова* 1991. — № 6. — с. 133–134.
11. Воскресенский, В.А. К критике сверхбыстрой психотерапии алкоголизма. *Журнал невропатол. психиатр. С. С. Корсакова* 1990. — № 9. — с. 30–132.
12. McKee, M. Alcohol in Russia. *Alcohol Alcohol* 1999. — Vol. 34. — P. 824–829.
13. Поттер-Эфрон, Р.Т. Стыд, вина и алкоголизм: клиническая практика (Potter-Efron, R. T., & Carruth B. Shame, Guilt, and Alcoholism: Treatment Issues in Clinical Practice. Haworth Press, 2002). Москва, ИОИ, 2014. — 238 с.
14. Rohsenow, D.J., Howland J. The role of beverage congeners in hangover and other residual effects of alcohol intoxication: a review. *Curr. Drug Abuse Rev.* 2010. — Vol. 3. — P. 76–79.
15. Яргин, С.В. Возобновить производство крепленых вин из натурального сырья. *Молодой ученый.* 2014. — № 5. — с. 115–118.
16. World Health Organization. Russian Federation. Global Information System on Alcohol and Health (GISAH). Geneva, WHO, 2011.
17. Radaev, V. Impact of a new alcohol policy on homemade alcohol consumption and sales in Russia. *Alcohol Alcohol* 2015. — Vol. 50. — P. 365–372.
18. Perlman, F.J. A. Drinking in transition: trends in alcohol consumption in Russia 1994–2004. *BMC Public Health* 2010. — Vol. 10. — P. 691.
19. Jargin, S. V. On the causes of alcoholism in the former Soviet Union. *Alcohol Alcohol* 2010. — Vol. 45. — P. 104–105.
20. Немцов, А.В., Разводовский Ю.Е. Алкогольная ситуация в России, 1980–2005 гг.. *Соц. клин. психиатрия* 2008. — № 2. — с. 52–60.
21. Ryan, M. Alcoholism and rising mortality in the Russian Federation. *BMJ* 1995. — Vol. 310. — P. 646–648.
22. 52. Zatonski W.A., Bhala N. Changing trends of diseases in Eastern Europe: closing the gap. *Public Health* 2012. — Vol. 126. — P. 248–252.
23. Верткин, А.Л., Зайратьянц О.В., Вовк Е.И. Окончательный диагноз. Москва, ГЭОТАР-Медиа, 2009. — 575 с.
24. Копыт, Н.Я., Гуджабидзе В.В. Влияние злоупотребления алкоголем на некоторые показатели здоровья населения. *Здравоохран. Российск. Федерации* 1977. — № 6. — с. 25–28.
25. Моисеев, В.С. (ред.) Алкогольная болезнь. Поражение внутренних органов. Москва, ГЭОТАР-Медиа, 2014. — 469 с.
26. Пауков, В.С., Ерохин Ю.А. Патологическая анатомия пьянства и алкоголизма. *Архив патол.* 2004. — № 4. — с. 3–9.
27. 3. Говорин Н.В., Сахаров А.В. Алкогольная смертность. Томск, Иван Федоров, 2012. — 162 с.
28. Нужный, В.П. Токсикологическая характеристика этилового спирта, алкогольных напитков и содержащихся в них примесей. *Вопр. наркологии* 1995; № 3, стр. 65–74.
29. Немцов, А.В. Алкогольная смертность в России, 1980–90-е годы. Москва, 2001–60 с.
30. Филатов, А.Т. Алкоголизм, вызванный употреблением самогона. 2-е изд. Киев: Здоровья, 1986.
31. Razvodovsky, Y.E. Beverage-specific alcohol sale and cardiovascular mortality in Russia. *J. Environ. Public Health* 2010. — Vol. 2010. — 253853.
32. Zaridze, D., Brennan P., Boreham J., et al. Alcohol and cause-specific mortality in Russia: a retrospective case-control study of 48,557 adult deaths. *Lancet* 2009. — Vol. 373. — P. 2201–2214.
33. Razvodovsky YE. Fraction of stroke mortality attributable to alcohol consumption in Russia. *Adicciones* 2014. — Vol. 26. — P. 126–33.
34. Яргин, С.В. On the association between alcohol consumption and stroke in Russia. *Молодой ученый* 2014. — № 20. — с. 543–545.
35. Kim AS, Johnston SC. Global variation in the relative burden of stroke and ischemic heart disease. *Circulation* 2011. — Vol. 124. — P. 314–323.
36. Roberts B, Stickley A, Balabanova D, et al. The persistence of irregular treatment of hypertension in the former Soviet Union. *J Epidemiol Community Health* 2012. — Vol. 66. — P. 1079–82.
37. Ерохин ЮА, Пауков ВС, Кириллов ЮА. Причины смерти борльных при пьянстве и алкоголизме. *Архив патол.* 2012. — № 3. — с. 33–36.
38. Djousse, L., Gaziano J.M. Alcohol consumption and heart failure: a systematic review. *Curr. Atheroscler. Rep.* 2008. — Vol. 10. — P. 117–120.

39. Максимова, Т. М., Белов В. Б. Связь здоровья населения с характером употребления алкоголя. Пробл. соц. гиги. здравоохран. истор. мед. 2004. — № 2. — с. 9–13.
40. Пучков, П. В. Жестокое обращение по отношению к геронтологической группе населения: прошлое и настоящее. — Саратов, Саратов. гос. техн. ун-т., 2006. — 165 с.
41. Романова, Н. П. Моббинг: учебное пособие. — Чита, ЧитГУ, 2007—108 с.
42. Kleinschmidt, K. C. Elder abuse: a review. *Ann. Emerg. Med.* 1997. — Vol. 30. — P. 463–472.
43. Heilporn, A., Andre J. M., Didier J. P., Chamberlain M. A. Violence to and maltreatment of people with disabilities: a short review. *J. Rehabil. Med.* 2006. — Vol. 38. — P. 10–12.
44. Jargin, S. V. Elder abuse and neglect vs. parricide. *J. Elder Abuse Negl.* 2014. — Vol. 26. — P. 341–344.
45. Palermo, G. B. Parricide: a crime against nature. *Int. J. Offender Ther. Comp. Criminol.* 2010. — Vol. 54. — P. 3–5.
46. Альтшулер, В. Б., Кашин А. В., Кравченко С. Л. Алкоголизм у бездомных лиц: клинические и социально-демографические аспекты. *Наркология* 2010. — № 2. — с. 55–63.
47. Яргин, С. В., Яргина З. Н. О механизмах реконструкции Москвы. *Архитектура и строительство Москвы* 2011. — № 1 (555). — с. 41–45.
48. Jargin SV. Renal biopsy for research: An overview of Russian experience. *J Interdiscipl Histopathol.* 2014. — Vol. 2. — P. 88–95.
49. Fleury, M. J., Grenier G., Bamvita J. M., et al. Predictors of alcohol and drug dependence. *Can. J. Psychiatry.* 2014. — Vol. 59. — P. 203–212.
50. Jargin SV. Letter from Russia: alcoholism and dissent-report of a whistleblower. *Alcohol Alcohol.* 2011. — Vol. 46. — P. 498–499.

ПСИХОЛОГИЯ

Социальное проблемно-игровое экспериментирование в работе с детьми старшего дошкольного возраста по социально-коммуникативному развитию

Жегульская Юлия Сергеевна, педагог-психолог

МБДОУ детский сад компенсирующего вида № 32 «Дружные ребята» (Белгородская обл., г. Старый Оскол)

В ФГОС ДО уделяется особое внимание познавательно-исследовательской деятельности детей: реализация образовательной программы дошкольного образования осуществляется «... в формах, специфических для детей данной возрастной группы, прежде всего в форме игры, познавательной и исследовательской деятельности, в форме творческой активности.».. (ФГОС ДО, п. 1.2). Так же отмечается, что познавательно-исследовательская деятельность «реализуется путем детского экспериментирования и начинается с раннего возраста» [1].

Т.М. Семенова считает, что «исследовательская, поисковая активность — естественное состояние ребенка, он настроен на познание окружающего мира, он хочет познать [...] Исследовательское поведение для дошкольника — главный источник получения представления о мире. Наша задача — помочь детям в проведении этих исследований, сделать их полезными.»... [3]

Таким образом, наиболее эффективной, развивающей, соответствующей дошкольному возрасту технологией является технология проблемного обучения, а в частности технология детского экспериментирования.

Приоритетным направлением в деятельности педагога-психолога ДОУ является социально-коммуникативное развитие детей дошкольного возраста. В работе по реализации направления социально-коммуникативного развития старших дошкольников И.А. Пазухина предлагает использовать инновационную технологию социального проблемно-игрового экспериментирования и экспериментирования в области человеческих эмоций, которая позволяет решать следующие задачи:

- расширение представлений об основных эмоциях;
- развитие и совершенствование коммуникативных навыков;
- развитие социального и эмоционального интеллекта;
- формирование готовности к совместной деятельности с детьми и взрослыми;
- развитие любознательности и познавательной мотивации;

— развитие речевого творчества, обогащение активного словаря.

Для решения поставленных задач в кабинете педагога-психолога создается уголок экспериментирования или мини-лаборатория.

Основным оборудованием мини-лаборатории является: пластиковые стаканчики, кисточки, вода, гуашевые краски, трубочки для коктейля, блески, голубая глина, маски-схемы эмоций (цветной и черно-белый вариант), цветные пластиковые пластинки, прищепки, черно-белые картинки «Петушок», камешки, воздушные шары, булавка, магнит, карточки с характеристиками людей, пластиковые тарелочки, изображения злого и доброго мальчика.

Эксперименты могут выступать как часть занятия по социально-эмоциональному развитию, а могут проводиться как отдельное занятие.

В организации и проведении экспериментов можно выделить условно несколько этапов:

1. Организационный (введение в тему занятия (игровая ситуация, чтение художественной литературы, беседа, с целью актуализации личного опыта детей), постановка проблемного вопроса, выдвижения предположений о причинах поступка, поведения, отношений, явления и т. д).

2. Экспериментирование (проведение исследования, решение проблемной ситуации, установление причинно-следственной связи).

3. Обсуждение результатов и формулировка выводов. Приведем примеры социальных проблемно-игровых экспериментов по технологии И.А. Пазухиной (в авторской модификации).

1. Эксперимент «Школа волшебников» (И.А. Пазухина «Волшебные стаканчики»).

Возраст детей: 5–7 лет.

Задачи: расширить представление о базовых эмоциях (спокойствие, радость, грусть); развивать внимание к соответствующим переживаниям; развивать творческие способности.

Оборудование: пластиковые прозрачные стаканчики для каждого ребенка, трубочки для коктейля, кисти, салфетки, блески, голубая глина, красная и желтая гуашевые краски, вода, маски эмоций.

Ход эксперимента.

Психолог: Сегодня я вас приглашаю посетить «Школу волшебников». Сейчас мы все превратимся в волшебников. Каждому из вас я дам набор для волшебства. Это прозрачный стаканчик с водой, трубочка. При помощи простых, самых обычных материалов мы превратим прозрачную воду в настроение. Какое настроение вы знаете, каким бывает настроение? (Ответы детей, демонстрация масок-схем). Молодцы! А теперь приступаем к волшебству. Внимательно посмотрите на воду в стаканчике. Какая она? (чистая, прозрачная). Как вы думаете, на какое настроение похожа вода в стаканчике? (спокойствие). Когда мы спокойны, хорошо себя чувствуем наше настроение похоже на прозрачную воду. А теперь давайте в стаканчики бросим блески, размешаем трубочкой. Посмотрите, какая красота! А теперь устроим салют (подуть в трубочку). На какое настроение сейчас похожа вода в стаканчиках? (радость). Скажите, а когда вы радуетесь? (Ответы детей). Когда мы веселимся, улыбаемся, то и настроение бывает прекрасным, радостным, восторженным, ликующим и мысли похожи на салют. Но бывает ребята, и так, что кто-то или что-то может испортить нам настроение. Возьмите маленькие стаканчики и высыпите глину в стаканчик, размешайте палочкой. Какая стала вода? (мутная, грязная, темная). Наша радость потерялась. На какое настроение стала похожа вода в стаканчике? (грустное). Когда нам бывает грустно? Ответы детей. Когда мы грустим, наши мысли становятся неприятными, мы плохо себя чувствуем, и наше настроение похоже на темную, мутную воду. Как можно вернуть веселье, радость? Ответы детей. А еще можно раскрасить настроение яркими красками. Возьмите кисточки и яркими красками раскрасьте настроение в своих стаканчиках. Какое настроение мы наколдовали в школе волшебников? (спокойное, радостное, грустное). Какие материалы мы для этого использовали? На что похоже радость? Грусть? Спокойствие? Как мы с вами победили грусть?

Вывод: сегодня мы узнали как превратить обычную воду в настроение; «изготовили» грустное, спокойное, радостное настроение; узнали еще один способ как победить грусть — раскрасить ее яркими красками.

2. Эксперимент «Цветные стекляшки».

Возраст детей: 5–7 лет.

Задачи: актуализировать прошлый эмоциональный опыт детей; учить находить ассоциативные связи между эмоциональным состоянием и цветом.

Оборудование: разноцветные прозрачные пластиковые пластинки, прищепки, маски эмоций, черно-белая картинка «Петушок», сказка В. Сутеева «Петух и краски».

Ход эксперимента.

1. Чтение сказки В. Сутеева «Петух и краски».

2. Беседа по сказке.

- Почему все считали Петуха ненастоящим?
- Что посоветовала собака Петуху?
- Каким образом краски помогли Петуху?
- Почему над Петухом перестали смеяться?

Вывод: мир вокруг нас многоцветный, каждый предмет, вещь, животные, люди имеют свой цвет. Посмотрите вокруг — какое разнообразие цветов!

3. Эксперимент.

Психолог: Цвет имеет не только окружающий нас мир, но и наше настроение! А чтобы узнать, какого цвета наше настроение проведем эксперимент. У меня есть три настроения (демонстрация масок — схем): грустное, спокойное, радостное. Каждому из вас я раздаю цветные пластиночки: серого, синего, желтого цвета. Подберем цвет для спокойного настроения. Как вы считаете, какой цвет у спокойного настроения? (дети поднимают пластиночки синего цвета). Когда мы спокойны, нас ничего не тревожит, наши мысли чисты и прозрачны, как река, как синее море, как летнее синее небо. Подберем цвет для радостного настроения. Как вы считаете, какой цвет у радостного настроения? (дети поднимают пластиночки желтого цвета). На что похожа радость? (ответы детей: солнце, одуванчик, апельсин, подсолнух, воздушный шар). Когда мы радуемся, все вокруг становится ярким, веселым, необычным, солнечным, искрящимся! Подберем цвет для грустного настроения. Как вы считаете, какой цвет у грустного настроения? (дети поднимают пластиночки серого цвета). На что похожа грусть? (ответы детей: дождь, вечер, осень). Когда нам грустно, наши мысли серые, хмурые, пасмурные, как осень, как дождь.

Вывод: вот мы с вами и определили, какого цвета может быть настроение. Спокойное настроение какого цвета? (синее, голубое, как летнее безоблачное небо). Радостное настроение какого цвета? (желтое, как солнце, как цветы). Грустное настроение какого цвета? (серого, как серая, дождливая, пасмурная осень).

Теперь возьмем серую (желтую, синюю) пластинку и посмотрим на черно-белую картинку «Петушок». Что изменилось? Какого цвета стала картинка? Какое настроение сразу стало у петушка? Посмотрим через пластинки на окружающие предметы, что изменилось?

Вывод: что происходило с картинками и окружающими предметами, когда мы на них смотрели через цветные пластинки? (они меняли цвет). Вместе с цветом, что еще менялось? (наше настроение). Мы можем изменить окружающий нас мир по своему желанию при помощи цвета, например, одеть яркую одежду, нарисовать красивый яркий рисунок, украсить дом или группу яркими цветами, или посмотреть на мир через разноцветные стекляшки. Цвет оказывает влияние на наше настроение: если все вокруг серое, то и нам может стать грустно, а если все предметы окрашены в яркие цвета, то и наше настроение может улучшиться.

4. Итог. Общие выводы.

- Какой эксперимент мы проводили?
- Что выяснили в ходе эксперимента?

Общие выводы:

1. Мир вокруг нас многоцветный
2. Наше настроение тоже имеет цвет, оно тоже многоцветно.
3. Мы можем изменить окружающий нас мир по своему желанию при помощи цвета.
4. Цвет оказывает влияние на наше настроение.
5. Настроение тоже влияет на наше восприятие окружающего мира: если нам грустно, то все кажется хмурым, серым, а если весело — солнечным, искрящимся, праздничным.
6. Нет плохого настроения и нет плохих цветов. Каждый цвет и каждое настроение важны: они позволяют нам и окружающим людям узнавать о нашем состо-

янии, желаниях, мыслях, отношении к друг другу и об отношении к поступкам, поведению других.

Таким образом, технология социального проблемно-игрового экспериментирования И.А. Пазухиной является инновационной в детском саду. Задачи, решаемые при помощи данной технологии, соответствуют требованиям ФГОС ДО и способствуют развитию познавательно-исследовательской деятельности детей дошкольного возраста. И.А. Пазухина отмечает: «В ходе экспериментальных действий ребенок поднимается вверх по ступеням своего развития в познании себя и окружающего мира. Он учиться совместно со взрослыми и группой сверстников определять наиболее эффективный способ решения встающих перед ним проблем и находить ответы на возникающие вопросы». [2 с. 56]

Литература:

1. Приказ Министерства образования и науки РФ от 17.10.2013 г. № 1155 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта дошкольного образования».
2. Пазухина, И. А. Маленькие экспериментаторы в детском саду// Дошкольная педагогика. 2012. декабрь.
3. Семенова, Т. М. Детское экспериментирование как средство познавательного развития дошкольников// Дошкольная педагогика. 2012. декабрь.
4. Тугушева, Г. П., Чистякова А. Е. Экспериментальная деятельность детей среднего и старшего дошкольного возраста: методическое пособие./Г.П. Тугушева, А. Е. Чистякова. — Спб.: Детство-пресс, 2013.
5. Уманская, Н. В., Иванова А. И. Об инновациях ФГОС ДО// Управление ДОУ. 2014. № 7.

Личностные деформации участников боевых конфликтов

Лаврова Екатерина Евгеньевна, магистрант
Уральский государственный педагогический университет

Проблема психического здоровья военнослужащих, участвующих в современных локальных войнах и вооруженных конфликтах, является на сегодняшний день одной из наиболее актуальных для отечественной военной психологии, а психологические последствия боевой психической травмы — зоной взаимного научного и практического интересов как гражданских, так и военных специалистов.

Специфика некоторых видов деятельности, в частности, правоохранительной, педагогической, психологической, медицинской и др., заключается в том, что реализация профессиональных задач нередко происходит в ситуациях с непредсказуемым исходом, сопряжена с повышенной ответственностью профессионалов за принятые решения, необходимостью общаться с различными людьми, воздействием психических и физических перегрузок, требует решительных действий, способности идти на риск и т.д. [2]. Эти особенности деятельности оказывают значительное влияние на личностные характеристики индивидов, которые могут приводить к развитию таких явлений, как «эмоциональное выгорание», профессиональная деформация и деструкция личности, как наиболее тяжелого разрушения структуры личности.

При профессиональных деформациях происходят искажения структуры деятельности или свойств личности. А при профессиональных деструкциях происходит разрушение (либо деструктивное — т.е. потенциально разрушительное построение) — структуры деятельности (изменение ее направленности на иные, общественно неприемлемые цели и результаты) или личности (ориентация на противоположные, т.е. также общественно неприемлемые трудовые и жизненные ценности).

Причинами профессиональной деформаций могут являться: разделение труда и узкая специализация деятельности, специфика ближайшего окружения, высокое должностное положение, экстремальные условия, боевые конфликты и др.

Военная служба относится к тем видам профессиональной деятельности, где личностные качества военнослужащего во многом определяют успешность и эффективность его работы. По мнению С.Л. Рыкова профессиональные качества военнослужащего — это совокупность боевых, морально-психологических, духовно-культурных, физических, технических способностей, знаний, навыков и умений, действия которых применяются военнослужащим для ре-

ализации обязанностей и функций в процессе воинской службы [5]. Значительная часть военнослужащих, преимущественно зрелого возраста, в новых условиях жизнедеятельности переживают значительные трудности.

Понятие «военный конфликт», используемое в широком смысле, «включает в себя любые военные столкновения, в том числе и мировые войны» [6].

В поведении человека, принимавшего участие в боевых действиях, соединяются способы поведения, сформировавшиеся под воздействием стресс-факторов боевой обстановки, и прежние (довоенные) способы поведения [3]. Психика каждого человека по-своему защищается от экстремальных воздействий, выдвигая в качестве механизмов защитного поведения двигательную возбудимость и активность, агрессию, апатию, психическую регрессию или же употребление алкоголя и наркотических веществ [4].

Согласно исследованиям А. Кардинера, это могут быть фиксация на травме, типичные сны, снижение общего уровня психической деятельности, раздражительность или взрывные агрессивные реакции [1]. Н. В. Якушин отмечает, что «...именно травматический стресс, возникший во время военных действий, является одним из главных внутренних барьеров на пути адаптации к мирной жизни. Травматический опыт, запечатленный в психике ветерана, держит его в состоянии внутренней войны».

Теоретический анализ проблемы позволили организовать эмпирическое исследование. Исследовательскую группу составили 60 мужчин в возрасте от 35 до 45 лет, которые по профессии являются военнослужащими. Из них 30 военнослужащих, которые принимали участие в боевых конфликтах и 30 военнослужащих, не принимавшие участие в боевых конфликтах. Для достижения цели были использованы методика Опросник Р.Б. Кеттелла, Басса-Дарки и Шкала оценки уровня реактивной и личностной тревожности (Ч.Д. Спилберг, Ю.Л. Ханин).

Зафиксированные в процессе проведения и обработки методики результаты, позволяют выявить сходства и раз-

личия экспериментальной и контрольной группы. В экспериментальную группу входили военнослужащие, принимавшие участие в боевых конфликтах, в контрольную группу военнослужащие, не принимавшие участия в боевых конфликтах.

Проанализировав диаграммы 1 и 2, можно зафиксировать следующее:

— по шкале «**Физическая агрессия**» значительно отличаются высокие показатели: в первой группе 63,3% (19 человек). Отсюда следует, что военнослужащим, принимавшим участие в боевых конфликтах характерен такой вид агрессии, как физическая, т. е. способность использовать физические силы против другого лица;

— по шкале «**Вербальная агрессия**» процентное соотношение в первой группе 63,3% (19 человек), во второй 16,6% (5 человек). Отсюда следует, что военнослужащие, принимавшие участие в боевых конфликтах более склонны к вербальной агрессии, а именно к проявлению негативных чувств как через форму (крик, визг), так и через содержание словесных ответов (проклятия, угрозы);

— по шкале «**Косвенная агрессия**» значительных изменений не выявлено. Для экспериментальной и контрольной группы не характерны высокие показатели по данному фактору, что говорит о сходстве обеих групп;

— по шкале «**Негативизм**» процентное соотношение в первой группе 3,3 (1 человек), во второй группе 6,6% (2 человека), по низким показателям в первой группе 86,6% (26 человека), во второй группе 70% (21 человек) что свидетельствует о незначительном различии между экспериментальной и контрольной выборкой по данной шкале;

— по шкале «**Раздражение**» процентное соотношение по всем показателям примерно одинаковое, что говорит о сходстве обеих групп по данной шкале;

— по шкале «**Подозрительность**» процентное соотношение в первой группе 20% (6 человек), во второй 0%, по низким показателям в первой группе 10% (3 человека),

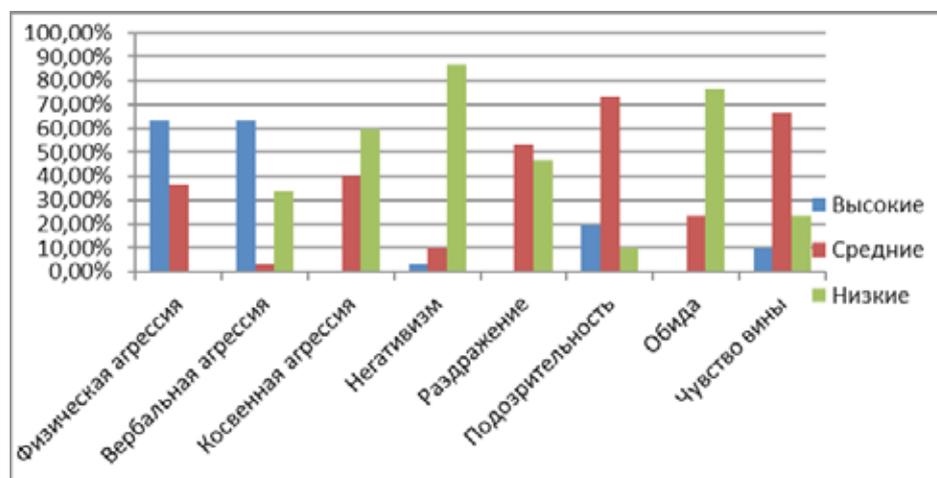


Рис. 1. Распределение процентного соотношения по данным опросника Басса-Дарки у военнослужащих, принимавших участие в боевых конфликтах

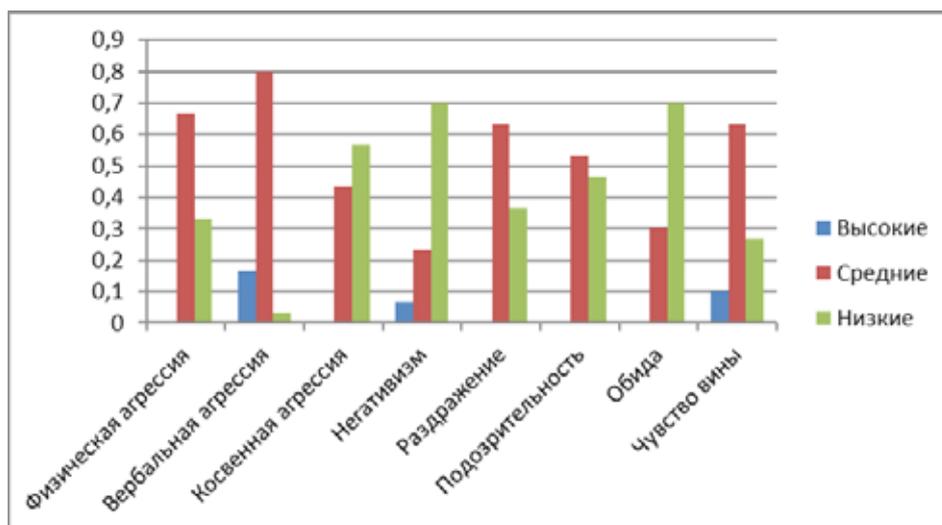


Рис. 2. Распределение процентного соотношения по данным опросника Басса-Дарки у военнослужащих, не принимавших участие в боевых конфликтах

во второй группе 46,6% (14 человек). Отсюда следует, что военнослужащие, принимавшие участие в боевых конфликтах с наибольшей недоверчивостью и осторожностью относятся к людям, чем военнослужащие, не принимавшие участия в боевых конфликтах;

— по шкале «Обида» высоких показателей у первой и второй группы не выявилось. Процентное соотношение низких показателей в первой группе 76,6% (23 человека), во второй 70% (21 человек), что свидетельствует о незначительной разнице по данной шкале;

— по шкале «Чувство вины» процентное соотношение экспериментальной и контрольной группы одинаковое по высоким показателям 10% (3 человека), по низкому показателю процентное соотношение незначительно отличается: в первой экспериментальной группе 23,3% (7 человек), во второй 26,6% (8 человек), что говорит о сходстве двух выборок по данной шкале.

Результаты исследования по шкале оценки уровня реактивной и личностной тревожности Ч. Д. Спилберга, Ю. Л. Ханина (Таблица 1).

Отсюда следует, что военнослужащим, принимавшим участие в боевых конфликтах свойственны как ситуативная, так и личностная тревожность. По результатам опросника в большей степени проявляется личностная тревожность, которая является устойчивой индивидуальной характеристикой.

Результаты исследования по опроснику Р. Б. Кетелла (таблица 2).

При обработке результатов возможно выделить сходства между двумя выборками по таким факторам как: сдержанность — экспрессивность, алаксия (доверчивость) — протенсия (подозрительность), праксерния (практичность) — аутия (мечтательность), консерватизм-радикализм, зависимость от группы — самодостаточность, низкая эго-напряженность — высокая эго-напряженность. Следовательно, военнослужащие обладают достаточно сходными чертами характера.

Военнослужащим, принимавшим участие в боевых конфликтах присущи такие особенности как: высокий интеллект, высокий уровень работоспособности и вынос-

Таблица 1. Данные процентного распределения результатов исследования выборки 1

Факторы	Значение		
	Высокие	Средние	Низкие
Реактивная (ситуативная) тревожность (РТ)	10 чел. — 33,3%	17 чел. — 56,6%	3 чел. — 10%
Личностная тревожность (ЛТ)	13 чел. — 43,3%	9 чел. — 30%	8 чел. — 26,6%

Таблица 2. Данные процентного распределения результатов исследования выборки 2

Факторы	Значение		
	Высокие	Средние	Низкие
1. Реактивная (ситуативная) тревожность (РТ)	0 чел. — 0%	15 чел. — 50%	15 чел. — 50%
2. Личностная тревожность (ЛТ)	2 чел. — 6,6%	15 чел. — 50%	13 чел. — 43,3%

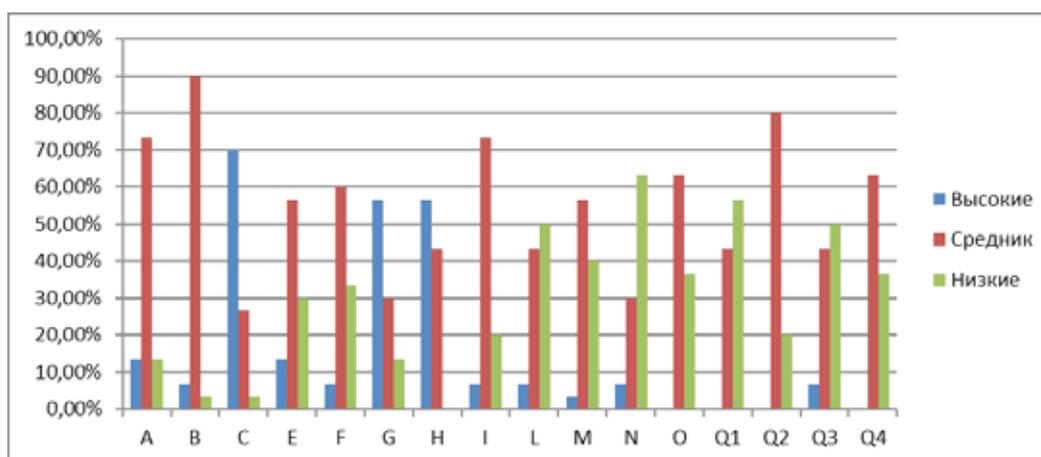


Рис. 3. Распределение процентного соотношения по опроснику Кетелла экспериментальной группы

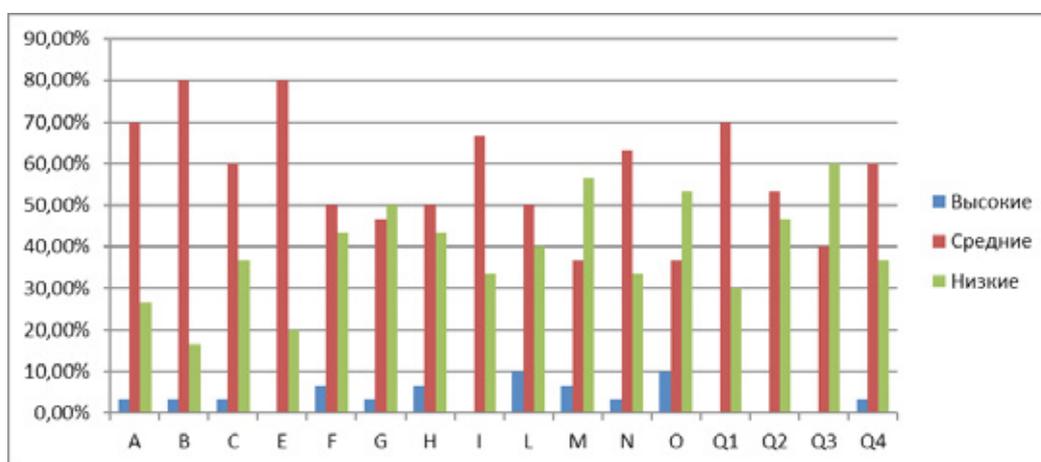


Рис. 4. Распределение процентного соотношения по опроснику Кетелла контрольной группы

ливости, дисциплинированность, настойчивость в достижении цели и высокое чувство долга, склонность к риску, смелость, а также способность реально оценивать ситуацию и управлять ей. Данные особенности в большей степени связаны с профессиональной деятельностью, а именно пребыванием в экстремальной ситуации.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что значительная часть военнослужащих, преимущественно зрелого возраста, в новых условиях жизнедеятельности пе-

реживают значительные трудности. Прежде всего эти трудности носят психологический характер, а именно: снижение общего уровня психической деятельности, тревожность, депрессивное состояние, фиксация на травме, раздражительность или взрывные агрессивные реакции. Их социализацией не достаточно занимаются психологические службы, в том числе и в реабилитационных учреждениях. Между тем объективно они нуждаются в защите и помощи со стороны государства и общества.

Литература:

1. Глухов, Д.В. К вопросу о психофизиологическом состоянии и индивидуальных биоритмов военнослужащих в особых условиях [Текст]/Д. В. Глухов // Сборник тезисов XXXIII научно-практической конференции врачей филиала № 1 ФГУ «ГВКГ им. Н. Н. Бурденко Минобороны России». — 2011. — с. 189–191.
2. Дружилов, С.А. Профессиональные деформации и деструкции как следствие искажения психологических моделей профессии и деятельности [Текст]/С.А. Дружилов // Журнал прикладной психологии. — 2010. — № 2. — с. 56–629.
3. Ерёмкина, Т.И. Социально-психологическая адаптация граждан, принимавших участие в боевых действиях [Текст]/Т.И. Ерёмкина, Т. И., Крюков Н.П., Ю. Ю Логинова// методическое пособие. — Саратов: ПМУЦ, 2006 г. — С. 60.

4. Попов, Д. О. Об экстремальном характере деятельности и здоровье специалистов СФС по данным литературы [Текст]/Д. О. Попов // Научные проблемы специальных военно-строительных и фортификационных комплексов, обустройства войск, управления производственной деятельностью и социологии образования в МО РФ. Сборник научных статей. Выпуск 7. — СПб.: ОАО «Изд-во Стройиздат СПб», 2008. — С. 558–570.
5. Рыков, С. Л. Профессиональное воспитание военнослужащих-женщин: теория и практика [Текст]/С. Л. Рыков/моногр. — М. ВУ-2002 — С. —137
6. Эльшад Мирбашир оглу, Сущность военно-политических конфликтов и их основные разновидности [Текст]/автореф. дисс. канд. полит. наук/Эльшад Мирбашир оглу/-А.: — 2009 г.

Особенности психологической оценки эффективности работы специалистов: обзор подхода, методов и методик

Мамай Лариса Альбертовна, магистрант
Современная гуманитарная академия (г. Москва)

В последние годы кадровому ресурсу придается все большее значение. Широко разрабатываются системы эффективного управления персоналом, постоянно модернизируется работа в области кадрового менеджмента, от которого напрямую зависит успешность всего предприятия, фирмы либо организации. Кадровая политика является неотъемлемой частью управления организацией. Основу данной политики составляет качественная кадровая диагностика, которая позволяет оценить существующий кадровый потенциал и определить перспективные направления его эффективного использования и дальнейшего развития. Неудовлетворенность многих организаций традиционными методами оценки и аттестации персонала побудила их начать активные поиски новых подходов к оценке персонала и эффективности работы, в большей степени соответствующих сегодняшним реалиям.

Эффективность — многоплановое явление. Ее сущность, содержание и технология определения во многом зависит от того, с позиции какой науки и с какой конкретной научно-практической целью она рассматривается.

Оценка эффективности работы может включать одновременно несколько показателей и характеристик (рисунки 4) и носить дифференцированный подход, выражающийся в преобладании тех или иных параметров, что находит свое отражение в принципах заинтересованности и цели [5].

В современной научной теории и практике не существует единого подхода к проблеме измерения эффективности работы персонала, так как трудовой процесс связан с производством и его конечными результатами, с социальной деятельностью общества, экономическим развитием и другое. Но *современная оценка персонала ориентирована*, в первую очередь, *на психологию* — на оценку личностных, а не сугубо профессиональных качеств, и предполагает оценку персонала, ориентированную на развитие компании.

Еще в 50–60-х гг. XX столетия направление исследований эффективности деятельности получило преимущественное развитие в психологии. Психологические исследования были направлены на изучение специфических черт в поведении человека, отличающих его от функционирующей машины. Основное внимание уделялось процессам мотивации, эмоционально-волевым аспектам, психическим состояниям человека как объекта деятельности. Изучение роли состояния его психических и физиологических функций в обеспечении профессиональной надежности является одним из центральных направлений развития современной психологической теории деятельности человека. В многочисленных исследованиях, в частности, операторской деятельности, установлено, что состояние функциональных систем организма, степень развития и особенности реактивности профессионально важных функций и качеств человека прямо или косвенно влияют на уровень его работоспособности. Содержание и условия деятельности, особенности объекта управления и организации трудового процесса определяют характер функционального состояния организма человека-оператора, а в конечном итоге — эффективность его деятельности.

Согласно современным психологическим источникам выделяют несколько основных показателей оценки эффективности работы. К ним относят: деятельность и ее результаты, деловые качества работников, профессионализм (способность и склонность человека к эффективному выполнению определенной деятельности), личностные качества, потенциал (характеризует возможности осуществления тех или иных видов деятельности), способности и личностные качества, необходимые для выполнения служебных обязанностей, мотивацию (мотивы деятельности).

Вопросам психологических показателей эффективности профессиональной деятельности уделялось большое внимание в трудах отечественных и зарубежных исследователей таких, как А. К. Макаровой, В. А. Бодрова, Н. И. Ка-



Рис. 4. Составляющие оценки эффективности работы персонала

бушкина, К. С. Фищенко, В. Л. Марищука, А. А. Деркача, Д. К. МакКлелланда.

Так, А. К. Маркова к психологическим показателям эффективности относила вовлеченность различных сторон психики человека в процесс труда, отработанность исполнительных операций, действий, мотивационную зрелость и зрелость волевых компонентов, заинтересованность человека трудом и удовлетворенность от его выполнения, цена результата по величине затрат личностных ресурсов, степень напряжения психических функций и процессов, необходимых для достижения нужного результата, работоспособность, свобода выбора целей, средств, форм процесса и результата труда, социальный статус, достигнутый человеком [2].

Таким образом, в отличие от традиционной аттестации психологический подход предполагает оценивать не результаты (эффективность работы в занимаемой должности), а потенциал сотрудника, психологические же методы позволяют добиться высокой степени точности и детализации оценки.

В последнее десятилетие использование психологических методов в оценке персонала стремительно развиваются и набирают все большую популярность. Основная цель психологической оценки — оценить индивидуума в отношении специфической проблемы или проблем. Принципиальное отличие психологического подхода в том, что он дает возможность оценить не только сиюминутное состояние человека, но и выявить потенциал, спрогнозировать перспективы. В этой связи все большее количество фирм стало отдавать предпочтение психологическим методам оценки эффективности труда персонала.

Для психологической оценки эффективности деятельности работников используются ряд ме-

тодов и методик, которые делятся, в свою очередь, на количественные, качественные и комбинированные.

К количественным методам относят:

— *Личностные опросники* — психодиагностические методики, предназначенные для определения степени выраженности у индивида определенных личностных особенностей. Как правило, при помощи этого метода диагностируют особенности характера, темперамента, межличностных отношений, мотивационную и эмоциональную сферы. Данная группа методик включает: многофакторные личностные опросники (предназначены для описания широкой сферы индивидуально-личностных характеристик); опросники мотивационных особенностей (мотивация занимает ведущее место в структуре личности и является одним из понятий, которые используются для объяснения поведения и деятельности); опросники психического благополучия (оценивается уровень нервно-психической адаптации, тревожности, нервно-психической устойчивости, невротизации, социальной адаптации); опросники самооценки (изучаются особенности отношения сотрудника к самому себе), опросники темперамента, опросники ценностей (применяются для изучения ценностно-смысловой сферы личности); опросники эмоциональных особенностей (Эмоции — субъективная форма выражения потребностей. Они предшествуют деятельности, побуждая и направляя ее. Эмоции выражают отношение к условиям, которые способствуют или препятствуют осуществлению деятельности, к конкретным достижениям в ней, к сложившимся или возможным ситуациям); тесты на активность поведения [1].

В свою очередь, в указанной выше группе методов применяются конкретные методики. Наиболее популярные из них приведены в таблице 1.

Таблица 1. Психологические опросники исследования и оценки личности персонала

Методика	Факторы исследования
Опросник Кеттелла (16-PF):	Опросник позволяет диагностировать особенности интеллектуальных способностей, характера, склонностей и интересов личности, нормативность поведения, уровень самоконтроля и другие особенности человека
Опросник ММРІ:	Соматизация тревоги, тревога и депрессивные тенденции, вытеснение факторов, вызывающих тревогу, реализация эмоциональной напряженности в непосредственном поведении, выраженность мужских/женских черт характера, ригидность аффекта, фиксация тревоги и ограничительное поведение, аутизация, отрицание тревоги, гипоманиакальные тенденции, социальные контакты.
Опросник FPI:	Диагностика психических состояний и свойств личности, которые имеют первостепенное значение для процесса социальной, профессиональной адаптации и регуляции поведения.
Характерологический опросник Леонгарда	Диагностируются следующие типы акцентуации личности: демонстративный, застревающий, педантичный, возбудимый, гипертимный, дистимический, тревожно-боязливый, аффективно-экзальтированный, эмотивный, циклотимный.
Опросник Реана	Мотивация достижения успеха и мотивация избегания неудачи.
Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере (О. Ф. Потемкиной)	Методика направлена на выявление степени выраженности таких социально-психологических установок, как «альтруизм — эгоизм», «процесс — результат», «свобода — власть», «труд — деньги».
Тест на педантичность	Уровень педантичности: стремление следовать принятым формам, ревнивое и упорное соблюдение различных мелочей, упущение из виду сущности дела, исполнительность, ответственность, добросовестное отношение к обязанностям, строгость и точность, стремление к истине.
Методика экспресс-диагностики невроза Хека и Хесса	Предварительная и обобщенная диагностика вероятности невроза.
Шкала реактивной и личностной тревожности Спилбергера	Выявление уровня личностной и реактивной тревожности.
Методика самооценки личности (Будасси)	Определение уровня самооценки (завышенная, заниженная или норма).
Опросник Стефансона	Изучение представлений работника о себе самом. Достоинством методики является то, что при работе с ней испытуемый проявляет свою индивидуальность, реальное «я», а не соответствие/несоответствие статистическим нормам и результатам других людей.
Личностный опросник Айзенка	Диагностика личностных параметров, нейротизма и экстраверсии-интроверсии.
Тест Рокича «Ценностные ориентации»	Методика основана на прямом ранжировании списка ценностей.
Тест «Эмоциональное выгорание»	Выявляется степень психологической защиты в форме «эмоционального выгорания» (данная методика особенно актуальна для работников, задействованных в сфере «человек-человек»).
Методика «Выход из трудных жизненных ситуаций»	Определяется доминирующий у человека способ решения жизненных проблем.
Тест описания поведения в конфликтах К. Томаса	Методика позволяет выявить следующие способы поведения человека в конфликте: <ul style="list-style-type: none"> — соперничество (конкуренция) как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому; — приспособление, означающее в противоположность соперничеству, принятие в жертву собственных интересов ради другого; — компромисс; — избегание, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей; — сотрудничество, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Следует отметить, что многие из описанных выше методик изначально разрабатывались и использовались в клинической психологии и, лишь, затем стали использоваться на предприятиях для оценки персонала. Однако эти методики в большинстве своем не были в достаточной мере адаптированы для оценки сотрудников, поэтому для того, чтобы использовать их в организациях, необходим специалист с достаточно высоким уровнем знаний в сфере психологии.

— **Тесты способностей** являются еще одним важным психологическим методом оценки деятельности персонала. Они представляют собой специально подобранный стандартизованный набор заданий, служащий для оценки потенциальной способности человека решать различные задачи. Любая разновидность тестов интеллекта может рассматриваться как тест способностей. Самыми распространенными среди методик, применяемых в оценке персонала, являются те, которые направлены на выявление профессиональных способностей сотрудников. Наиболее зарекомендовавшие себя методики представлены в таблице 2.

Необходимо сказать, что многие из известных тестов на выявление уровня способностей (интеллекта) не дают достаточно материала для того, чтобы делать на их основе прогнозы. Они позволяют получить ограниченную информацию, которую необходимо дополнять сведениями из других источников.

Качественные методы являются неформализованными и нацелены на получение информации путем глубинного исследования небольшого по объему материала. Одними из наиболее часто применяемых методов данной группы являются:

— **интервью** различного вида (краткое описание некоторых видов представлено в таблице 3), которые отличаются строгой организованностью и неравноценностью функций собеседников: интервьюер (специалист, который

проводит интервью) задает вопросы респонденту (оцениваемому сотруднику), не ведет с ним активного диалога, не высказывает своего мнения и открыто не обнаруживает своего личного отношения к задаваемым вопросам и ответам испытуемого. Задачей интервьюера является сведение своего влияния на содержание ответов респондента к минимуму и обеспечение благоприятной атмосферы общения. Цель интервью с точки зрения интервьюера — получить от респондента ответы на вопросы, сформулированные в соответствии с задачами исследования (качествами и характеристиками оцениваемого, отсутствие либо наличие которых необходимо выявить);

— **анализ документов**, который является надежными свидетельствами явлений, происходящих в действительности. Проведение анализа документов означает преобразование первоначальной формы информации, содержащейся в документах, в необходимую для специалиста по оценке персонала форму. Фактически это не что иное, как интерпретация содержания документа, его толкование. В процессе анализа документов могут исследоваться резюме, рекомендательные и сопроводительные письма, документы об образовании (дипломы, сертификаты, квалификационные свидетельства), научно-исследовательские и публицистические работы и другое [4].

Комбинированный метод, к которому относят **бизнес-кейс**. **Бизнес кейс** — это всестороннее описание ситуации, в которой когда-то оказалась реальная компания. В кейсе, как правило, описывается внешнее окружение и внутренняя среда компании, а также их изменения во времени. События, с которыми столкнулись менеджеры, как и действия последних, приводятся в том порядке, в каком они реально происходили. Но самое главное — в кейсе формулируется проблема, которую должен был решить тот или иной сотрудник компании. Точность и верность выбора типичной рабочей ситуации и профессиональность создания

Таблица 2. Методики диагностики способностей персонала

Методика	Факторы исследования
Тест структуры интеллекта Амтхауэра	Определение способности к абстрактному мышлению, памяти, пространственному воображению, языковому чутью, математическому мышлению, образованию суждений и т. п.
Тест Гилфорда	Измеряет социальный интеллект, который является профессионально важным качеством и позволяет прогнозировать успешность деятельности педагогов, психологов, психотерапевтов, журналистов, менеджеров, юристов, следователей, врачей, политиков, бизнесменов.
Тест Равена	Оценивает сам интеллект, дает возможность составить представление о способности сотрудника к систематизированной, планомерной, методичной интеллектуальной деятельности.
Краткий ориентировочный (отборочный) тест (КОТ) (опросник диагностики интеллекта (IQ), адаптация В. Н. Бузина, Э. Ф. Вандерлик)	Предназначен для диагностики общего уровня интеллектуальных способностей (IQ) и предусматривает психодиагностику таких параметров интеллекта, как способность к обобщению и анализу, гибкость мышления, скорость и точность восприятия материала и другие шкалы. Тест КОТ также позволяет получить развернутую характеристику сформированности познавательной адаптации субъекта в мире в целом.

Таблица 3. Виды интервью

Вид	Описание
Биографическое интервью	При его проведении исходят из того, что поведение в прошлом является индикатором поведения в будущем. Сведения о работе собирают в обратном хронологическом порядке. В интервью оценивается степень важности текущей работы сотрудника для организации и его компетентность в терминах соответствия требованиям, предъявляемым к определенной должности. Вопросы исходят из «требований к сотруднику», в которых перечислены индивидуальные характеристики, необходимые для эффективного выполнения работы. Преимущество биографического интервью заключается в том, что оно соответствует ожиданиям кандидата (сотрудника) и дает ему возможность проявить себя наилучшим образом.
Поведенческое интервью	Содержит структурированный перечень вопросов, разработанных относительно опыта или способностей в определенных областях или применительно к критериям, связанным с работой. Критерии выявляются в процессе анализа, предметом рассмотрения которого является работа и поведение успешных сотрудников.
Ситуационное интервью	Основано на построении определенных ситуаций и предложении оцениваемому сотруднику описать модель своего поведения или выхода из данной ситуации. В процессе оценки сотрудник старается дать социально-желательные ответы, то есть те, которые он считает социально верными. В ходе интервью появляется возможность оценить, насколько данные представления соответствуют ценностям организации, принятым моделям поведения, а также той работе, которую выполняет сотрудник.
Проективное интервью	Основано на особом построении вопросов таким образом, что они предлагают сотруднику оценить не себя, а людей вообще или какого-то персонажа. Проективные методики основаны на том, что человек склонен переносить свой жизненный опыт и установки на интерпретацию действий других людей, а также на вымышленные ситуации, персонажей и т. п.

бизнес-кейса определяют надежность прогноза при использовании данного метода. С одной стороны, в методе заложена прагматичность предложенных вариантов решения бизнес-задач, с другой — имеется возможность выявить систему нестандартных подходов к решению типовых ситуаций, что определяет степень креативности работника [1].

Также в современной психологической практике находят широкое применение психологические комплексы, разработанные научными психологическими центрами и лабораториями.

В результате выше сказанного можно сделать следующие выводы:

1. На современном этапе развития оценка эффективности труда персонала является одной из главнейших функций управления кадрами. Выбор психологических методов оценки персонала для каждой конкретной организации является уникальной задачей, решить которую может только внутри самой организации, учитывая ее специфику работы.

Литература:

1. Гаврилова, О. Н. Обзор систем, методов и методик оценки персонала // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. 2009. № 6
2. Маркова, А. К. Психология профессионализма. - М., 1996. — 308 с.
3. Психологическая диагностика в управлении персоналом: Учебное пособие для сотрудников кадровых служб/Под ред. Климова Е. А. — М.: РПО, 1999.

2. Результаты оценки эффективности работы служат информационной базой для принятия различных управленческих решений: назначение адекватного вознаграждения за работу персонала, принятие решения, связанного с трудовой карьерой сотрудника, а также на повышение эффективности работы персонала и организации в целом.

3. В настоящее время существует достаточно широкий выбор психологических методических инструментов для проведения оценки эффективности деятельности персонала организации. Система оценки результатов деятельности работников должна быть ориентирована на учет особенностей труда на каждом рабочем месте по наиболее существенным параметрам, включающая стандарты и критерии оценки результативности, которые для каждой организации могут быть свои, а процедура психологической оценки эффективности деятельности персонала, прежде всего, должна быть ориентирована на будущее всех сотрудников и организации в целом.

4. Управление персоналом. Учебное пособие/под ред. Б.Ю. Сербинского и С.И. Самыгина. М.: «Издательство приор», 1999—432 с.
5. Фищенко, К.С. Оценка эффективности работы персонала [Текст]/К.С. Фищенко // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. II. — М.: РИОР, 2011. — с. 68—70.

Применение средств психорегуляции в процессе подготовки легкоатлетов с поражением опорно-двигательного аппарата на этапе углубленной специализации

Махина Светислава Владимировна, магистрант

Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (г. Москва)

Ключевые слова: психорегуляция, психологическая подготовка, спортсмен с поражением опорно-двигательного аппарата, адаптивный спорт.

Современный адаптивный спорт характерен значительным увеличением нагрузок, а тренировочный процесс проходит на пределе функциональных возможностей организма спортсмена. Поэтому исход спортивных соревнований определяется в значительной степени психологических факторов. Практический опыт и анализ литературных данных, показывает, что использование приемов психорегуляции, умение воздействовать на глубинные механизмы сознания, мотивационную и эмоциональную сферу, способствует не только стабильности психоэмоционального состояния спортсмена, но и создают благоприятные условия для успешного решения задач на учебно-тренировочном занятии и достижения отличных результатов выступления на соревнованиях [1,3,6]. Ведущие спортивные психологи считают, что результат зависит от психического состояния не только предстартового, но и во время соревнований. Именно поэтому одной из важнейших проблем подготовки спортсмена с поражением опорно-двигательного аппарата является оценка готовности к выступлению, а также разработка методики психорегуляции состояния.

Цель исследования — разработать и апробировать методику психорегуляции состояния легкоатлетов с поражением опорно-двигательного аппарата.

Предполагается, что использование средств психорегуляции в процессе подготовки легкоатлетов с поражением опорно-двигательного аппарата будет способствовать улучшению психоэмоционального состояния и росту спортивных результатов.

В соответствии с задачами нашего исследования, были использованы следующие методы исследования:

- анализ научно-методической литературы;
- педагогическое наблюдение;
- психодиагностические методы;
- методы статистического анализа экспериментальных данных.

В исследовании принимали участие 15 спортсменок, специализирующиеся в спринтерском беге, беге на средние дистанции, толкании ядра в возрасте от 14—16 лет спортивного разряда от 2 взрослого до КМС.

Эксперимент проходил с февраля по июнь 2015 г. Методика коррекции неблагоприятных психических состояний легкоатлетов с поражением опорно-двигательного аппарата на этапе углубленной тренировки включала:

- 1 неделя: обучение ритуалу предсоревновательного поведения;
- 2 неделя: введение в «Основы аутотренинга»;
- 3 неделя: обучение дыхательным упражнениям, подбор успокаивающих записей;
- 4 неделя: разработка индивидуальных формул оптимального боевого состояния;
- 5 неделя: индивидуальные сеансы аутотренинга;
- 6—10 неделю: психорегулирующие тренировки, корректировка формулы боевого состояния;
- 11 неделя: снижение уровня притязаний;
- 12 неделя: повторение формулы оптимального боевого состояния.

В начале и конце эксперимента определяли уровень нервно-психической напряженности, психологической подготовленности, психической устойчивости, а так же уровень физической подготовленности. Для оценки нервно-психического напряжения использовался опросник Т.А. Немчина, опросник методики психической устойчивости спортсмена Р.А. Фрестера, а также методика С.М. Гордона, Л.Т. Ямпольского по определению психологической подготовленности спортсмена. В рамках последней методики получили оценки по трем факторам: фрустрационная толерантность (ФТ), самоконтроль (С) и волевая активность (ВА).

Анализ психической подготовленности в феврале 2015 г. показал, что практически у всех испытуемых спортсменок уровень нервно-психического напряжения

был высоким, а психическая устойчивость к соревновательным ситуациям средним и низким. Это объясняется тем, что для многих спортсменок соревновательный сезон подходил к концу. В таблице 1 мы видим, что после использования методов психорегуляции у спортсменов снизился уровень нервно-психического напряжения, повысилась психическая устойчивость, повысилась устойчивость к соревновательным нагрузкам, волевая активность, спортсмены овладели навыками саморегуляции. Это является важной составляющей высоких спортивных результатов.

В результате проведенного эксперимента разработанная методика коррекции неблагоприятных состояний доказала свою эффективность при использовании с легкоатлетами с поражением опорно-двигательного аппарата. В результате применения методики в сочетании с проведением стандартного тренировочного процесса в течение 5 месяцев средний прирост соревновательного результата спортсменок-участниц эксперимента составил 16,1%, что выше годового среднестатистического прироста результата для спортсменок данного возраста и квалификации. Для оценки прироста показателей результатов

Таблица 1. Сравнительный анализ психической подготовленности

Ф. И., разряд, возраст	НПН (Фев. 2015 г.)	НПН (Июнь 2015 г.)	Псих. Устойчивость (Фев. 2015 г.)	Псих. Устойчивость (Июнь 2015 г.)	Псих. Подготовленность (Фев. 2015 г.)	Псих. Подготовленность (Июнь 2015 г.)
1 взр., 16 лет	72	50	49	36	ФТ-9 С-2 ВА-17	ФТ-20 С-7 ВА-21
1 взр., 16 лет	71	50	49	38	ФТ-8 С-6 ВА-8	ФТ-19 С-9 ВА-17
КМС 16 лет	71	52	40	35	ФТ-20 С-13 ВА-23	ФТ-23 С-15 ВА-25
1 взр., 16 лет	74	50	36	33	ФТ-20 С-13 ВА-23	ФТ-23 С-15 ВА-23
2 взр., 14 лет	57	50	36	33	ФТ-20 С-11 ВА-22	ФТ-20 С-14 ВА-23
2 взр., 15 лет	75	53	36	36	ФТ-19 С-6 ВА-19	ФТ-20 С-10 ВА-21
2 взр., 15 лет	55	49	35	33	ФТ-10 С-4 ВА-11	ФТ-14 С-7 ВА-21
1 взр., 15 лет	35	45	40	36	ФТ-22 С-12 ВА-17	ФТ-26 С-12 ВА-17
1 взр., 16 лет	48	51	44	35	ФТ-20 С-6, ВА-17	ФТ-21 С-7, ВА-21
1 взр., 15 лет	55	51	43	37	ФТ-19 С-2, ВА-10	ФТ-20 С-7, ВА-20
1 взр., 14 лет	47	50	39	34	ФТ-26 С-6, ВА-21	ФТ-26 С-7, иВА-21
2 взр., 15 лет	70	55	49	39	ФТ-11 С-1, ВА-9	ФТ-19 С-7, ВА-16
1 взр., 14 лет	73	50	39	34	ФТ-19 С-6, ВА-20	ФТ-23 С-9, ВА-22
1 взр., 14 лет	65	52	40	35	ФТ-20 С-8, ВА-17	ФТ-22 С-7, ВА-20
1 взр., 15 лет	71	52	46	37	ФТ-13 С-4, ВА-17	ФТ-19 С-6, ВА-20

была использована формула, предложенная В.И. Усаковым.

По результатам проведенного эксперимента, были сформулированы практические рекомендации. Рекомендуется применять методику — 4 месяца, количество сеансов — 3 раза в неделю. Проводить занятия как до, так

и после тренировки. Продолжительность сеанса 15–45 минут, в зависимости от специфики занятия. Методика универсальна и дает положительные результаты для юных спортсменов с поражением опорно-двигательного аппарата различных специализаций и категории инвалидности.

Литература:

1. Акимова, Л. Н. Психология спорта: учебное пособие/Л. Н. Акимова.-Одесса: Негоциант, 2004. — 127 с.
2. Булкин, В. А., Киселев Ю.Я., Крючек С.С. Оперативная диагностика эмоционального возбуждения у спортсменов. В сб. Психологические проблемы предсоревновательной подготовки квалифицированных спортсменов. — Л.: ЛНИИФК, 1977. — с.
3. Выготский, Л.С. Психология: учебник/Л.С. Выготский. — М.: ЭКСМО-Пресс, 2000—1008 с.
4. Медведев, В. В. О психических состояниях в спортивной деятельности.. — 48 с.
5. Родионов, А.В. Психология спорта высших достижений. — М.: ФиС, 1979.
6. Родионов, А.В. Влияние психологических факторов на спортивный результат. — М.: ФиС, 1983. — 112 с.
7. Сопов, В. Ф. Теория и методика психологической подготовки в современном спорте. — М., 2010. — 120 с.

Молодой ученый

Научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 18 (98) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г.Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.
Фозилов С. Ф.
Яхина А. С.
Ячинова С. Н.

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Агаев З. В. (Россия)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игиснинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

http://www.moluch.ru/

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 26