

ВЕСТНИК

**МЕЖДУНАРОДНОГО
ИНСТИТУТА
РЫНКА**

2015

УДК 330=316+351/352+34+81+004

ББК 73

В 26

**ВЕСТНИК
МЕЖДУНАРОДНОГО ИНСТИТУТА
РЫНКА**

**№1
2015**

Главный редактор
д.с.н., проф. В.Г. Чумак

Заместители главного редактора
д.э.н., проф. В.М. Рамзаев, д.т.н., проф. И.Н. Хаймович

Ответственный секретарь
д.ф.н., проф. Бодров А.А.

Редакционная коллегия:
д.э.н., проф. А.И. Афоничкин, к.ю.н., доц. Д.В. Березовский,
д.э.н., проф. В.Д. Богатырев, к.э.н., доц. М.М. Васильев,
д.э.н., проф. Б.Н. Герасимов, д.э.н., проф. М.И. Гераськин,
д.э.н., проф. В.И. Дровяников, к.э.н., доц. Е.А. Кукольникова,
д-р кул, проф. М.А. Кулинич, д.т.н., проф. А.А. Макаров,
к.т.н., проф. Л.В. Макарова, к.т.н., доц. В.Е. Павлович,
д.т.н., проф. С.Н. Перов, д.фил.н., проф. В.Н. Федорцова

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением
законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации ПИ №ФС77-25868 от 29 сентября 2006 г.

Международный институт рынка
443030 Самара, ул. Аксакова, 21
Тел. (846)2664777
Электронная почта: kovalek68@mail.ru

ISSN 1998-9520

Самара
2015

РАЗДЕЛ 1 ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ, МАРКЕТИНГ

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ СОГЛАСОВАННЫХ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЯХ А.И. Афоничкин FORMATION OF MODEL of THE COORDINATED VALUE CREATION CHAINS IN BUSINESS NETWORKS Alexander I. Afonichkin	8
РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ КЛАСТЕРНЫХ СЕТЕЙ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ Е.А. Афоничкина, Н.И. Диденко IDENTIFICATION OF THE DEVELOPMENT OF STRATEGIC CLUSTER NETWORKS OF ARCTIC ZONE OF MANAGING Ekaterina A. Afonichkin, Nikolay I. Didenko	13
ИДЕНТИФИКАЦИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОРОДА ДЛЯ БИЗНЕСА Л.Н. Балыкова С.И.Нестерова COMPETITIVENESS OF THE CITY FOR BUSINESS Lyudmila N. Balykova, Svetlana I. Nesterova	19
К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОМ ИМИДЖЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В.В. Баранова FINANCIAL IMAGE OF THE ENTERPRISE Vera V. Baranova	26
ПОСТАНОВКА И РЕШЕНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ ЗАДАЧИ ПО МОДЕЛИРОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ ПОТОКОВ КРУПНОГО ГОРОДА М.М. Васильев, А.А. Каткова MODELING OF EFFICIENT TRANSPORTATION FLOW OF LARGE CITIES ON THE CONCEPTUAL LEVEL Mikhail M. Vasilyev, A.A. Katkova	33
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА – АВТОСБОРОЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С.Г Вилкова INNOVATIVE APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES OF INDUSTRIAL COMPLEX - AUTOMOBILE ASSEMBLY PLANT Svetlana G. Vilкова	42
РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ Б.Н. Герасимов	49

**THE DEVELOPMENT OF THE PROCESS OF MANAGEMENT OVER THE
OPERATING POLICY OF THE ENTERPRISE**

Boris N. Gerasimov

**ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ РЕСУРС КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОГО
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И МАЛОГО БИЗНЕСА**

59

Грешнов М.В.

**HUMAN RESOURCE AS A FACTOR OF FINANCIAL COOPERATION
BETWEEN THE STATE AND SMALL BUSINESS**

Maxim V. Greshnov

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ООО
«ОРТОПЛАСТ»**

65

О.А.Горбунова, Ю.О. Мавлявеева

INCREASE OF COMPETITIVENESS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Oksana A.Gorbunova, Yulia O.Mavlyaveeva

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

73

О.В. Кравченко

THE PROBLEM OF FINANCING HEALTH CARE INSTITUTIONS

Oksana V. Kravchenko

**ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

82

Кукольников Е.А., Погодина Г.В.

**EVALUATION OF COMPETITIVE DEVELOPMENT OF SAMARA REGION'S
INDUSTRIAL CLUSTERS**

Elena A. Kukolnikova, Galina V. Pogodina

**ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО
ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ**

92

Т.Е. Старикова

**THE PECULIARITIES AND PROBLEMS OF CASH CIRCULATION
IN RUSSIA**

Tatiana E. Starikova

**МЕХАНИЗМЫ И МОДЕЛИ КЛАСТЕРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КАК
ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ
РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ**

100

Е.А. Чумак

**MECHANISMS AND MODELS OF CLUSTER INTERACTION AS A MANAGEMENT
TOOL FOR SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF SOCIAL SERVICES**

Elena A. Chumak

РОЛЬ СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА-МИКС В УПРАВЛЕНИИ ТЕАТРОМ

108

Д. Е. Язева

THE ROLE OF MARKETING MIX STRATEGY IN THE THEATRE MANAGEMENT

Daria E. Yazeva

РАЗДЕЛ II. СОЦИОЛОГИЯ И ОБРАЗОВАНИЕ

- ИНТЕРАКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФОРМИРОВАНИИ
КОММУНИКАТИВНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ** 114
Т. М. Данилова, С.Н. Перов, Т.Л. Сыщикова
**INTERACTIVE TECHNOLOGY IN SHAPING OF COMMUNICATIVE SKILLS OF
FUTURE MANAGERS**
Tatiana M. Danilova, Sergei N. Perov, Tatiana L. Syschikova
- КВАЛИМЕТРИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМАХ** 122
Д.Ф. Китаев, А.А. Макаров, Л.В. Макарова, С.Д. Смольников
QUALIMETRY COMPETENCY IN THE EDUCATIONAL SYSTEM
A.A. Makarov, L.V. Makarova, S.D. Smolnikov, D.F. Kitaev
- О НЕОБХОДИМОСТИ НАЧАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ
ТЕХНИЧЕСКИХ ВУЗОВ В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** 127
Л.В. Кузнецов, С.Н. Перов
**THE NECESSITY OF PRIMARY TRAINING OF TECHNICAL UNIVERSITIES'
STUDENTS IN THE SPHERE OF INNOVATIVE ACTIVITIES**
Sergei N. Perov, Lev V. Kuznetsov
- ОЦЕНОЧНАЯ ФУНКЦИЯ ВЕРБАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПТА «ЧУЖОЙ»
В КОНТЕКСТЕ РОССИЙСКО-УКРАИНСКОГО КОНФЛИКТА
(НА МАТЕРИАЛЕ МИКРОБЛОГОВ)** 132
А.Г. Кириллов
**OUTGROUP VERBALISATION EVALUATIVE FUNCTION OF RUSSIAN-UKRAINIAN
CONFLICT IN MICROBLOGS**
Andrey G. Kirillov
- МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНО - ЗНАЧИМЫХ
МАТЕМАТИЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ БАКАЛАВРОВ НАПРАВЛЕНИЙ
ПОДГОТОВКИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА»
И «ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА»** 138
Т.Д. Коваленко, В.Н. Пономаренко
**PROFESSIONALLY SIGNIFICANT COMPETENCIES MODELING FOR THE
BACHELORS WITH THE MAJORS IN BUSINESS INFORMATION SCIENCE AND
APPLIED INFORMATION SCIENCE**
Tatiana Kovalenko, Vladimir Ponomarenko,
- РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ БУДУЩЕГО МЕНЕДЖЕРА КАК ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ
АСПЕКТОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ПОДГОТОВКИ** 144
Е.Э. Лищинская, Л.З. Стуколова
**PERSONAL DEVELOPMENT OF A FUTURE MANAGER AS A LEADING ASPECT OF
PROVIDING THE QUALITY OF HIS PROFESSIONAL TRAINING**
Evgenia E. Lischinskaya, Larisa Z. Stukolova
- ФРАЗЕОЛОГИЧЕСКИЕ ЕДИНИЦЫ: ЕДИНСТВО ТЕМЫ И ОБРАЗА** 150
Л.В. Молчкова
PHRASEOLOGICAL UNITS: UNITY OF THE THEME AND IMAGE

МЕСТО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВОКУПНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН	155
Т.Л. Сыщикова	
THE PLACE OF ACCOUNTING AMONG THE ECONOMICAL DISCIPLINES	
Tatiana L. Syschikova	

РАЗДЕЛ III. ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО

ПОДГОТОВКА ОБЩЕСТВЕННЫХ ЭКСПЕРТОВ ИЗ ЧИСЛА АКТИВНОЙ МОЛОДЕЖИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ	163
Е.Е. Асташина, И.Н. Хаймович	
PREPARATION OF PUBLIC EXPERTS FROM AMONG THE ACTIVE YOUTH OF THE SAMARA REGION	
Ekaterina E. Astashina, Irina N. Khaimovich	

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В ПЕРВОЙ ЧЕТВЕРТИ XIX ВЕКА	169
Н.В. Иванова, С.А. Петрова	
FORMATION OF THE STAFF TRAINING SYSTEM TRAINING FOR PUBLIC SERVICE IN THE FIRST QUARTER OF THE 19TH CENTURY	
Svetlana A. Petrova, Natalia V. Ivanova	

К ПРЕДМЕТУ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ В ПРАКТИКЕ ПРОИЗВОДСТВА СУДЕБНЫХ ЭКСПЕРТИЗ ПО «МЕДИЦИНСКИМ ДЕЛАМ»	176
С.Н. Куликов, В.К. Толоконников	
TO THE SUBJECT OF THE ORGANIZATIONAL INNOVATIONS IN THE PRACTICE OF THE REALIZATION OF THE FORENSIC MEDICAL EXAMINATION OF «MEDICAL MATTERS»	
Sergei N. Kulikov, Valeriy K. Tolokonnikov	

МОЛОДЕЖНЫЕ СОВЕЩАТЕЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ РЕЗЕРВ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ	189
С. Ю.Сергеева	
YOUTH ADVISORY STRUCTURES – EXECUTIVE CANDIDATE POOL	
Svetlana Y. Sergeeva	

ПРАВОВОЙ ИНСТИТУТ НЕОБХОДИМОЙ ОБОРОНЫ: ИСТОРИКО-ПРАВОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	196
П.Д. Симашенков	
LEGAL INSTITUTION OF THE JUSTIFIABLE DEFENSE: HISTORICO-LEGAL TRENDS AND THE WAYS OF IMPROVING	
Pavel D. Simashenkov	

РАЗДЕЛ IV. ЛИНГВИСТИКА

О НАПРАВЛЕНИЯХ ИНТЕГРАЦИИ В ПРЕПОДАВАНИИ СТИЛИСТИК РУССКОГО И АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКОВ	205
Л.В. Молчкова, Н.А. Шевырина ON INTEGRATION OF TEACHING METHODS IN STYLISTICS OF RUSSIAN AND ENGLISH LANGUAGES Larissa V. Molchkova, Nadezhda A. Shevyrina	
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ PUBULIC ADMINISTRATION OR PUBLIC MANAGEMENT ?	212
Р.С. Сошникова PUBULIC ADMINISTRATION OR PUBLIC MANAGEMENT ? Ruzanna S. Soshnikova	
СЕМАНТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ АНГЛОЯЗЫЧНЫХ АВИАЦИОННЫХ РЕКЛАМНЫХ ТЕКСТОВ (ЛЕКСИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ)	217
Строева Ю.Ю. SEMANTIC FEMANTIC OF ENGLISH AVIATION ADVERTISING TEXTS (LEXICAL LEVEL) Stroyeva Yulia	
ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРЕВОДЧЕСКОГО ПОРТФОЛИО СТУДЕНТОВ В РАМКАХ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ТЕОРИИ ПЕРЕВОДА	222
Щукина Г. О. SEMINAR SESSIONS IN TRANSLATION STUDIES: DESIGNING A STUDENT'S PORTFOLIO Galina Olegovna Shchukina	

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ, МАРКЕТИНГ

УДК 334

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ СОГЛАСОВАННЫХ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЯХ

© 2015 А.И. Афоничкин

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

Рассматриваются проблемы теоретического обоснования экономических систем, имеющих сетевую структуру и состоящих из комплекса цепочек создания ценности. Приведены основные задачи формирования сетевых структур создания ценности, выделены наиболее важные компоненты стратегии эффективного сетевого взаимодействия участников сетей, обоснована модель сети создания ценности.

Ключевые слова: экономические системы, предпринимательские сети, сетевое взаимодействие, модель взаимодействия в сети.

Проблемы мировой глобализации сводят отдельные процессы создания ценности в рамках сложных экономических систем к интеграционным, в деятельности которых принимают участие различные хозяйствующие субъекты, принадлежащие разным заинтересованным группам.

Эффект таких цепочек создания ценности зависит от многих факторов, в том числе и уровня взаимодействия участников цепочки, компетенций, уровня ресурсов развития ценности и способности субъектов цепи участвовать эффективно.

Такие бизнес-модели деятельности многих экономических систем базируются не только на отдельных цепочках, но и на сетях создания ценности, так как внутрикорпоративные цепочки создания ценности стали интегрироваться с внешними участниками, превращаясь в систему внутренне-внешних цепочек, образуя целые сети создания ценности (network value), которые становятся важнейшими организационно-управленческими структурами развития современной экономики и участниками структуры сложных экономических систем далее (ЭС).

Наличие элементов в составе ЭС обуславливает необходимость в

дополнительном исследовании и развитии новых подходов к формированию подобных сетей, изучению их согласованного взаимодействия, разработке системной стратегии развития и оценке системной эффективности от уровня взаимодействия участников.

Данная концепция стала основой для развития нескольких направлений исследования цепочек и сетей создания ценности, которые представлены в работах М.Портера, О.Уильямсона, Р.Каплински, М. Моррис, С.Б. Авдашевой [1], Г.Л.Багиева [3] и др.

Так, на основании задач, представленных в работе Багиева Г.Л., Прокопцова В.Е. [3], расширим требования, необходимые для формирования таких сетей, включая следующие показатели разработка стратегии взаимодействия с участниками сети ценностей; оценка потенциала развития стратегических сетевых участников; определение факторов сетевых эффектов прямого и опосредованного действия (синергии); оценка затрат по типам сетевых процессов в рамках управления такими сетями; разработка модели сети создания ценности и механизмов эффективного взаимодействия участников.

Так, в рамках решения задачи по разработке стратегии взаимодействия участников сети ценностей необходимо определить формы и параметры корпоративных отношений, интересы участников, методы согласования интересов и выявить условия и параметры согласованного взаимодействия, создающего факторы синергии.

При этом формальная модель экономических взаимосвязей участников может быть описана закономерностями функционирования экономических систем. В качестве методологии моделирования корпоративных взаимодействий может быть использован аппарат корреляционно-регрессионного моделирования, нечетких множеств, теории графов, теории активных систем и пр. [4-6]. Так, например, для выявления оптимального согласования сетевых взаимодействий наиболее адекватные результаты дают модели активных систем [4,6]. Важным фактором является также организация системы стимулирования процессов взаимодействия в параметрах управляющих воздействий, основные приемы которых приводятся в работе [7].

На базе данной концепции обобщим элементы одной из наиболее важных задач по разработке процессов сетевого взаимодействия в структуре ЭС, непосредственно формирующих эффект синергии:

- разработка механизмов эффективного сетевого взаимодействия;
- формирование механизмов стимулирования участников сети к эффективной деятельности и взаимодействию;
- оценка системной результативности и эффективности деятельности сети в целом и каждого участника в отдельности;
- создание механизмов распределения дополнительного эффекта (синергии) сетевых взаимодействий.

Условиями оперирования экономических систем в виде сетевых структур являются принципы:

- финансовой самостоятельности,
- децентрализации управления,

- диверсификации функций,
- экономической заинтересованности элементов сети в результатах общей деятельности,
- согласованность сетевого взаимодействия.

Система указанных принципов позволит сетевым участникам (промышленным предприятиям, торговым, кредитно-финансовым, научным организациям и пр.) снизить производственные и транзакционные издержки, повысить инвестиционную привлекательность сетевых участников и процессов, сформировать единую устойчивую стратегию развития такого экономического объекта.

Для анализа экономических взаимосвязей необходимо выявить взаимосвязи и закономерности корпоративного сетевого взаимодействия. Одними из важных задач такого типа являются:

- задача синтеза отдельных технологических цепочек создания ценности в структуре ЭС;
- синтез сети цепочек ценности;
- оценка параметров такой сетевой экономической структуры.

Сформулируем кратко условия и ограничения анализа основных параметров моделирования корпоративных сетей:

- условно-постоянный характер взаимодействий во внутрисетевых взаимодействиях;
- межсетевые взаимодействия определяются в соответствии с теорией полезности;
- рассматриваем взаимодействия экономического типа;
- многомерный вектор экономических критериев взаимосвязей;
- противоречия между интересами сетевых участников;
- существование сетевого органа, концентрирующего приоритетные функции управления (инвестиции, финансирование и пр.);
- несколько механизмов стимулирования сетевого взаимодействия;

- эффект синергии, пропорциональный степени согласованности и взаимодействиям.

Необходимость интеграции функций участников сетей и цепочек ценности, формируемых на базе участников структуры ЭС, требует разработки специфических моделей таких сетевых структур, в рамках которых генерируются финансовые, материальные и информационные потоки.

Рассматривая такую сетевую структуру как активную подсистему, следует определить механизмы перераспределения экономического эффекта внутри таких цепочек и сетей, саму состоящую из активных систем-участников.

Эффективное управление сетевыми структурами должно обеспечивать соблюдение интересов всех участников такого взаимодействия в рамках цепочки и сети в целом и стимулировать общесистемное развитие.

В литературе выделяются следующие основные типы механизмов взаимодействий [1, 2, 11] в таких бизнес-группах:

- имущественные, основанные на участии в капитале, к которым относят холдинги с дочерними и зависимыми обществами, распределенные холдинги, имеющие в виде центра корпорацию, и взаимодействие в капитале;

- неимущественные, выступающие либо в виде контроля над ресурсами или продуктами, либо в виде добровольной централизации участниками некоторых функций управления.

Условиями таких взаимодействий могут быть:

- передача участником цепочки имущества или его части для выполнения технологической операции;
- передача информации, технологии;
- реструктуризация и получение взамен определенной доли экономического эффекта;
- рефинансирование совместных операций;
- частичная передача (перераспределение) функций взаимодействующих участников

и пр.

Одним из факторов деятельности такой сетевой структуры является выделение управляющей структуры, координирующей управленческие и производственные функции и обеспечивающей организационные условия взаимовыгодного взаимодействия участников с последующим перераспределением образовавшегося синергетического эффекта.

Для выработки стратегии развития сетевой структуры ЭС необходимо решение следующего комплекса задач:

1. Задача определения стратегических зон хозяйствования сетевых структур и цепочек ценности и целевых ориентиров.

2. Задачи формирования локальных цепочек создания ценности.

3. Задача кластеризации сетевых структур из набора локальных цепочек и их оптимизация.

4. Задача идентификации взаимосвязей между уже существующими экономическими агентами-участниками сетевых структур ЭС.

5. Задача выбора основных и приоритетных видов деятельности, которые составили бы фундамент операционной деятельности каждого из участников.

6. Задача формирования организационных механизмов взаимодействий между основными направлениями деятельности участников и служат основанием для дальнейшей диверсификации. Ее решение содействует развитию взаимосвязей путем укрепления сотрудничества участников цепочки, формирования структурных групп подразделений, проведения соответствующих изменений в стимулировании.

7. Задача перераспределения экономического и синергетического эффекта между участниками сетевых взаимодействий.

Рассмотрим обобщенную модель комплексного согласования интересов участников технологической цепочки (ТЦ)

создания ценности, включающей в себя следующие компоненты:

- взаимодействующие между собой участники ЭС (элементы ЭС - подсистемы первого уровня), общее количество которых K , с соответствующим индексом $k=1,...,K$,

- участник технологической цепочки (ТЦ), выделяемый как центр управления ТЦ, причем индекс его $k = 0$ соответствует структуре управляющей цепочки;

- комплекс операционных взаимосвязей, взаимодействие с которыми требуется для выполнения операций в других цепочках (элементы второго уровня), количество которых у k -ого участника равно N_k , а соответствующему участнику присвоен индекс $n=1,2,..., N_k$

- взаимодействующие с ТЦ внешние организации (не интегрированные в ЭС - элементы третьего уровня), количество которых равно T_k , и у такой организации индекс $t=1,2,..., T_k$.

В дальнейшем используем множество индексов $K = \{k = 1,2,...,K\}$, $N_k = \{n=1,2,..., N_k\}$. $T_k = \{t = 1,2,..., T_k\}$. Определим, что состояние ТЦ ($S_{ТЦ}$) определяется значением вектора управления u , который подключает в ТЦ участника или/и отношение;

$$u = \{u_n^k . k \in K . n \in N\}, \quad \{u_1, u_2, \dots u_N\} \subseteq S_{ТЦ},$$

причем вектор u_n^k управления n -ого участника, который выполняет k -ую операцию в ТЦ, в общем случае, может включать в себя несколько параметров

$$U = \{U_n^k . k \in K . n \in N\}, \quad u \in U. \quad (1)$$

На параметры состояния $S_{ТЦ}$ обычно накладываются некоторые условия и ограничения $G = \{G_n^k\}$, число которых для n -й организации, выполняющей k -ую операцию, в общем случае может быть различным, $G[u] < 0$.

Цель функционирования сетевой структуры может быть описана векторным критерием:

$$R = \{R_n^k . k \in K . n \in N\}, \quad (2)$$

компонентами которого являются частные критерии эффективности (по участникам или сетям).

Таким образом, для формирования стратегии управления развитием сетевой структуры с состоянием ($S_{ТЦ}$) требуется определить вектор управления, максимизирующий критерий (2), с учетом следующих ограничений:

$$u \in U = \{u \in U, G[u] < 0\}.$$

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Авдашева С., Дементьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах. // Российский экономический журнал. - 2000. - №1. - С.14.
2. Афоничкин А.И., Журова Л.И., Ягодин Н.В. Управление развитием интегрированных экономических систем на базе инструментария стратегического зонирования (Монография). Изд-во Волжского ун-та, Тольятти, 2006. - 330с.
3. Багиев Г.Л., Прокопцов В.Е. Стратегические сети – современные организационные формы совместного предпринимательства и построения цепочек создания ценности / Известия Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. – 2013. - №1.
4. Бурков В.Н., Новиков Д.А. Теория активных систем: состояние и перспективы. -М.: СИНТЕГ, 1999.
5. Бурков В.Н., Дорохин В.В., Балашов В.Г. Механизмы согласования корпоративных интересов. - М.:ИПУ РАН, 2002.
6. Новиков Д. А. Стимулирование в организационных системах. - М.: СИНТЕГ, 2002.
7. Чумак В.Г., Горбунова О.А. Долгосрочная и краткосрочная мотивация персонала в клиентоориентированных организациях // Вестник Самарского государственного экономического университета -2014. № 12 (122). С. 155-158.

FORMATION OF MODEL of THE COORDINATED VALUE CREATION CHAINS IN BUSINESS NETWORKS

© 2015 Alexander I. Afonichkin

International Market Institute, Samara, Russia

The article considers the problems of theoretical justification of the economic systems having network structure and consisting of a complex of value creation chains. The main objectives of formation of network of value creation structures are given, the most important components of strategy of effective network interaction of network participants are allocated, and the model of a value creation network is proved.

Keywords: economic systems, enterprise networks, network interaction, interaction model in a network

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ КЛАСТЕРНЫХ СЕТЕЙ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

© 2015 Е.А. Афоничкина, Н.И. Диденко

СПбГПУ «Санкт-Петербургский государственный политехнический университет»
г. Санкт-Петербург, Россия

В работе рассматриваются проблемы формирования стратегии развития сложных экономических систем, состоящих из пространственных и функциональных кластеров, образующих кластерную сеть для развития Арктической зоны хозяйствования. Дается модель кластерной сети и принципы формирования портфеля стратегий развития экономического кластера, с учетом синергетической компоненты эффективности развития.

Ключевые слова: экономическая система, кластер, кластерная сеть, стратегия развития, модель развития кластерной системы

Актуальность исследования вновь формируемых кластеров, особенно в труднодоступных, но стратегически важных отраслях и зонах хозяйствования, несомненна и обусловлена тем, что кластерный подход в настоящее время рассматривается как один из наиболее эффективных инструментов в управлении социально-экономическим развитием экономических структур. Динамика развития кластеров, соответствие их трендам мировой политики экономического развития рассматривались в работах М. Портера, М. Вебера, А. Маршалла, М. Энрайта, и др.

К настоящему времени существует множество определений категории кластера, их структур, особенностей управления и развития [4-9], которые можно объединить в виде единой экономической системы, состоящей из комплекса экономических субъектов, обладающих своим потенциалом развития и связанных отраслевыми и пространственными социально-экономическими отношениями, сочетающими формальную самостоятельность и конкурентные отношения. Они могут иметь единый или распределенный орган управления развитием, собственные и общие цели функционирования.

В связи с усилением процессов глобализации, экономической интеграции и обострения глобальной конкуренции, освоение новых стратегических зон хозяйствования на базе кластерного управления представляет особый интерес, тем более, что в РФ взят курс на освоение Арктической зоны [3].

В ряде работ [1,9] экономический кластер определен в виде группы заинтересованных (в результате деятельности) экономических систем различного вида, интегрированных в пространственные рамки. Результативный эффект деятельности в рамках стратегической зоны хозяйствования такого экономического объекта должен содержать и компоненту синергии.

Именно в рамках Арктической зоны фактор приоритетной СЗХ подтверждается накопленным уровнем потенциала развития, а стимулы кластерной интеграции и уровень синергетического эффекта предполагают формирование экономической системы, структура которой может иметь вид кластерной сети [1,3].

Ведущим элементом здесь является территориальная зона, интегрирующая разные виды кластерных систем, оперирующих в рамках данной СЗХ. Такая система кластерных сетей может

представлять собой экономическую систему свободного предпринимательства, входящих в нее юридических лиц, хозяйствующих субъектов на договорной основе, вступающих в согласованные и скоординированные организационно-экономические и управленческие отношения. Несомненно, следует определить зоны ответственности, управления, принципы согласования интересов участников кластерных сетей с целью повышения конкурентоспособности и достижения синергетического эффекта [1]. При этом синергетический эффект, достигаемый в результате оперирования в сети экономических кластеров, представляет собой усиление конечного результата функционирования как следствие сбалансированности и согласованности деятельности участников экономических отношений кластерной сети и отдельных технологических межкластерных цепей всей экономической системы Арктической зоны.

В работе [9] проведена типизация кластеров по базовым элементам. Добавляя дополнительные группы систематизации кластерных систем как вид структурного объекта в экономических системах, определим систему признаков группировки: вид кластерной системы, пространственный или функциональный охват, плотность, размах, ширина охвата, потенциал развития, способ формирования, состав взаимосвязей элементов кластера, господдержка, организация управления, степень согласования интересов в кластере, гибкость кластерной структуры в процессе развития.

Рассмотрим формальную кластерную модель экономической системы, представляющей собой кластерную сеть оперирующей на СЗХ. Исходя из целей деятельности всех участников, уровня потенциальных ресурсов и активов, а также экономических и финансовых отношений, в такой системе формируются межкластерные и межкорпоративные функциональные технологические

(производственные и управленческие) цепи разного уровня, где каждый элемент имеет свой конкурентный процесс в составе базовой цепочки. Интеграция данных элементов дает возможность получения синергетического эффекта. Элементами модели могут быть [1]:

- взаимодействующие между собой элементы технологических цепей (ТС) [2] и в составе кластерных сетей - участники технологической цепочки, общее количество которых в цепочке составляет K , $\{u_1, u_2, u_3, \dots, u_K\}$, $k = 1 - K$;

- участник экономического кластера (ЭК), определяемый как центр управления кластера (возможно, разных уровней управления), обозначим его индекс $k = 0$. Такой участник выполняет функции управления и координации для остальных элементов как отдельного ЭК, так и всей ЭС в целом;

- комплекс операций, взаимодействие с которыми требуется для выполнения других работ, количество которых у k -ого участника кластера равно N_k , а соответствующему участнику присвоен индекс $n=1,2,\dots, N_k$

- взаимодействующие с элементами кластера внешние организации, не интегрированные в рамках данной СЗХ, количество которых равно T_k , при этом индекс k определяет элемент ЭК, с которым происходит данное взаимодействие, $t=1,2,\dots, T_k$;

Определим, что модель ЭК определяется состоянием экономического потенциала, обозначаемого как $S_{иэс}$, и определяется значением вектора управления :

$u = \{u_k, k=0-K\}$, $\{u_0, u_1, \dots, u_K\} \subseteq S_{иэс}$, причем каждый элемент ЭК (в рамках ТЦ) имеет свой целевой вектор z^k управления, а также обеспечивает и общесистемные цели, z^0 . Таким образом, целевой вектор элемента определяется в виде: $z_k = z^0 + z^k$. Считаем, что целевой вектор элемента ЭК может быть достигнут в результате реализации системной стратегии развития, направленной как на развитие самого

элемента (ТЦ или ИЭС), так и общесистемные (ЭК). Считаем, что z^k определяет вектор стратегии развития отдельного ЭК $\{p_1, p_2, \dots, p_n\}$, а z^O - вектор на общесистемного развития $\{p^O_1, p^O_2, \dots, p^O_k\}$, где индекс k характеризует часть общесистемных направлений в рамках стратегии каждого элемента.

Тогда обобщенную стратегию, сформулированную в рамках стратегии элементов ЭК, для достижения общесистемных целей развития определим выражением:

$$u = f(z), \quad U = \sum_{k=1}^K u_k + u^O, \quad z_k = z^O + z^k, \\ z^k = f(\{p_1, p_2, \dots, p_n\}), \quad z^O = f(\{p^O_1, p^O_2, \dots, p^O_k\}).$$

С учетом этого получаем, что общесистемное развитие определяется обобщенной стратегией вида:

$$U = \sum_{k=1}^K z^k + u^O = \sum_{k=1}^K \sum_{n=1}^N p_{kn} + \bigcap_{k=0}^K p_k^O \quad (1)$$

Таким образом, выражение (1) и определяет стратегию развития сети экономических кластеров, оперирующих в рамках данной СЗХ.

Экономическая цель функционирования сети кластеров на СЗХ - максимизация векторного обобщенного критерия:

$$R = \{u^k, U, p_k, p^O, E^k\}, \quad (2)$$

где факторами вектора являются частные критерии эффективности E^k по каждому или совокупности элементов ЭК.

Таким образом, для управляющего органа, как части ЭК, задача эффективного развития сводится к определению вектора управления, максимизирующего критерий (2), с учетом существующих ограничений на ресурсы, инвестиции и начальный потенциал каждого элемента ЭК, при согласованной стратегии развития, т.е. при согласованном портфеле проектов развития.

В качестве критериев эффективности согласования взаимодействий элементов ЭК, участвующих в выполнении отдельных технологических процессов по созданию кластерной стоимости, выступают прибыли взаимодействующих

ТЦ, ЭК, корпоративная часть стоимости и прибыли внутренних корпоративных участников, входящих в ЭК в виде:

$$R = \sum_{n=1}^N R_n^k$$

Комплексный критерий эффективности при межкластерных и межкорпоративных взаимодействиях участников (число которых равно t) имеет вид:

$$R = \left\{ \sum_{n=1}^{N1} R_n^k, \dots, \sum_{n=1}^{Nt} R_n^{Kt} \right\}$$

При этом сама стратегия развития (U) может быть представлена в аддитивной форме стратегий элементов кластерной сети (экономической системы -ЭС):

$$\{U\} = \sum_{i=1}^L \sum_{j=1}^M u_j^i, \quad (3)$$

где u_j^i целевой параметр состояния ЭС, а с учетом фактора синергии выражение (3) можно записать:

$$\{U\} = \left[\left(\sum_{i=1}^L \sum_{j=1}^M u_j^i \cdot (1 - r^i) \right) \right]_{t\bar{e}}, \quad (4)$$

где r^j характеризует уровень синергии по отдельным направлениям развития ЭС (отдельным ЭК, отдельным сегментам кластерной сети). Учитывая активность участников структуры сложных ЭС, когда они включаются в различные отношения по разным направлениям развития, синергия системного развития определяются вектором синергии по направлениям:

$$S^j = \{s_1, s_2, \dots, s_Z\}^j. \quad (5)$$

А вектор развития (4) с учетом (5) будет эффективным в случае, если будет выполнено достижение векторного критерия целевого состояния ЭС за время менее чем t_{kp} , описанного в виде

$$\{U\} = \left[\left(\sum_{i=1}^L \sum_{j=1}^M \sum_{z=1}^W u_j^i \cdot (1 - S_z^i) \right) \right]_{t\bar{e}} \quad (6)$$

В этом случае синергия процесса управления развитием ЭС напрямую участвует в реализации процесса, комбинируя разные факторы синергии по направлениям развития, в том числе и по стадиям ЖЦ развития ЭС.

Обозначив S^j как вектор приращения дополнительного эффекта (синергию) по направлению развития за счет систематизации, согласования, экономии, баланса ресурсов и потенциала развития по всем направлениям развития ЭС, получим:

$$\{S\} = \{S_1, S_2, \dots, S_z\}.$$

Непосредственную реализацию согласования таких взаимодействий, с учетом уровня синергии и затрат на реализацию, осуществляет центр управления кластера, в роли которого может выступать либо отдельный участник с соответствующими функциями и полномочиями, не дублированными в других элементах ЭК, либо отдельный управляющий элемент, наделенный соответствующими правами и полномочиями.

В практике, такие элементы ЭК, в зависимости от конкретного типа кластера и его целей, могут иметь различные структуры с разным правовым статусом.

Таким образом, выбор стратегии развития представляет собой формирование портфеля стратегий, которые требуется оценить с точки зрения каждого элемента ЭС (сети кластеров), критериев достижимости стратегии для каждого из них, необходимого уровня потенциальных ресурсов и активов, уровня риска, уровня достижимой синергии, согласованностью стратегий, сбалансированностью ресурсов и пр.

Учитывая неопределенность в описании стратегии и её элементов, можно доопределить портфель стратегий потенциальными ситуациями развития событий дальнейшего роста S_i , т.е. $(S_1, S_2, \dots, S_n) \subseteq S_0$, достижимыми с использованием различных стратегий $\{U_1, U_2, \dots, U_n\} \subseteq U$. Для каждой из ситуаций, если это возможно, следует задать вероятность ее возникновения. Если критерий для выбора одной стратегии определен как единичный-локальный, то такая задача будет характеризоваться одним критерием выбора и множеством гипотез $(S_1, S_2, \dots, S_n)$ с вероятностями их возникновения $P(S_i)$. Информация описания стратегии такого типа чаще всего представляется матрицей различных значений элементов стратегии.

Если необходимо выбирать несколько стратегий одновременно (в реальном управлении именно так и бывает), то каждая стратегия характеризуется еще наличием нескольких целей (критериев достижения)

$$(A_1, A_2, \dots, A_k) \subseteq A,$$

и характеризуют вполне определенную проблемную ситуацию по конкурентным приоритетам кластерной сети. Причем для каждой цели (критерия) могут быть определены приоритеты $\{b_i\}$, задающие степень ее важности.

В общем виде портфель стратегий можно представить как матрицу следующего вида (табл. 1)

Таблица 1 - Портфель стратегий

Гипотезы		S_1			S_2			...	S_n		
Критерии (цели)		A_1	...	A_k	A_1	...	A_k	...	A_1	...	A_k
Альтернативы решения	Y_1	f_{111}	...	f_{11k}	f_{121}	...	f_{12k}	...	f_{1n1}	...	f_{1nk}
	Y_2	f_{211}	...	f_{21k}	f_{221}	...	f_{22k}	...	f_{2n1}	...	f_{2nk}
	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	Y_m	f_{m11}	...	f_{m1k}	f_{m21}	...	f_{m2k}	...	f_{mn1}	...	f_{mnk}
Приоритеты целей		b_1	...	b_k	b_1	...	b_k	...	b_1	...	b_k
Вероятности гипотез		p_1			p_2			...	p_n		

В этом случае можно говорить о сбалансированном портфеле стратегий развития, в котором требуется определить параметры выбора элементов стратегии, сформулировать и обосновать саму стратегию развития и её целевые параметры. Именно из такого портфеля и необходимо выбирать эффективную стратегию развития экономического кластера, в которой сбалансированы потенциал развития, активы и ресурсы, этапы развития и уровень риска и синергетического эффекта.

Таким образом, общая формулировка проблемы управления портфелем стратегий развития экономического кластера сводится, в рамках теории интегрированных экономических систем, к выбору конкурентных направлений развития и, для существующего уровня экономического потенциала, к формированию стратегического набора системы проектов, декомпозированных по элементам кластера с выделением обобщенных, общесистемных координирующих проектов.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Афоничкин А.И., Афоничкина Н.А. Модель синергии в интегрированных экономических системах / III Международная научно-практическая конференция «Системный анализ в экономике - 2014» Москва, Финанс. Универ. при Правит РФ, 13-14 ноября 2014.
2. Герасимов Б.Н. Технологизация процессов в системах управления организации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 2 (40). С. 65-71.
3. Диденко Н.И., Скрипнюк Д.Ф. Моделирование устойчивого социально-экономического развития регионов Арктического пространства РФ с использованием системы эконометрических уравнений / Стратегические приоритеты развития Российской Арктики. Сб.науч. трудов.// Под ред.В.В.Ивантера. М.- ИД Наука. 2014. – 368с. с.63-78.
4. Карпов В.В., Лизунов В.В. Кластерная политика в экономике России. Электронный журнал - Национальные приоритеты России, часть 1, 2009. Электронный ресурс [Режим доступа] - http://omskmark.moy.su/publ/national_priorities_of_russia/37.
5. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран. Электронный ресурс [Режим доступа] - / <http://institutiones.com/strategies/1928-klasternyj-podxod-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-zarubezhnyx-stran.html>.
6. Марков Л.С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты. URL: <http://econom.nsc.ru/ieie/smu/conference/articles/>.
7. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. М., 2005.С. 256.
8. Романова О.А., Лаврикова Ю.Г. Потенциал кластерного развития экономики региона // Проблемы прогнозирования. – М., 2008. - № 4.
9. Шехтман А.Ю. Системный анализ элементов кластерной политики / Системный анализ в проектировании и управлении. Сб.трудов 18-ой Меж-дунар.науч.-практ. кон-фер., Ч.1, С-Петербург, СПбГПУ. 01.-03.07.2014г , - с. 321.

DEVELOPMENT OF STRATEGIC CLUSTER NETWORKS OF ARCTIC ZONE OF MANAGING

© 2015 Ekaterina A. Afonichkin, Nikolay I. Didenko

Saint –Petersburg State Polytechnic University, Saint-Petersburg, Russia

The article deals with the problems of development strategy formation of the complicated economic systems consisting of the spatial and functional clusters forming a cluster network for development of the Arctic zone of managing. The article presents the model of a cluster network and the principles of development strategy portfolio formation of an economic cluster, taking into account synergetic components of efficiency of development.

Keywords: economic system, cluster, cluster network, development strategy, model of development of cluster system

ИДЕНТИФИКАЦИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОРОДА ДЛЯ БИЗНЕСА

© 2015 Л.Н. Балыкова, С.И.Нестерова

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

В статье предлагается модель идентификации привлекательности города для бизнеса. Представлены факторы и критерии, наибольшим образом влияющие на конкурентоспособность населенного пункта. Разработанная модель позволяет отслеживать изменение привлекательности города в динамике и сравнивать между собой несколько населенных пунктов.

Ключевые слова: конкурентоспособность города, факторы конкурентоспособности, критерий, рейтинг, интегральная оценка.

В настоящее время четко видна тенденция к урбанизации, увеличению численности городского населения, укрупнению существующих городов. В 2009 году впервые за всю историю человечества численность городского населения сравнялась с численностью сельского, составив 3,4 миллиарда человек. В 2010 году в городах, по оценкам Организации Объединенных Наций, проживало 3,5 миллиарда человек, а в сельских – 3,4. Предполагается, что к 2050 году в городах будет проживать более 6 миллиардов человек [2].

Города в современных условиях являются главной движущей силой устойчивого развития страны, поскольку имеют огромный потенциал в отношении увеличения ВВП, уровня жизни населения. В городах находятся стратегически важные предприятия, сосредоточены лучшие трудовые ресурсы страны, аккумулированы основные финансовые источники, наиболее эффективные технологии. Из-за глобализации конкуренция между городами идет уже не в границах стран, а на мировом уровне.

На сегодняшний день существует большое число организаций, составляющих рейтинги городов. К наиболее известным можно отнести The Mori Memorial Foundation, MasterCard, City of London, Globalization and World Cities (Loughborough University), Pricewaterhouse Coopers, Economist Intelligence Unit (EIU), Munich Re Group, Mercer LLC, UBS,

Chinese Academy of Social Sciences, The Financial Times, журнал «Коммерсантъ», «Секрет фирмы». Методика рейтингов учитывает множество независимых показателей, причем, как правило, информация группируется в несколько микроиндексов. Города оцениваются по нормированной шкале по каждому отдельно взятому показателю, которому придается определенный вес в зависимости от вклада показателя в итоговое значение индекса.

С нашей точки зрения, конкурентоспособность города в целом складывается из двух составляющих – это привлекательность города для бизнеса и привлекательность города для населения. Только учет обоих факторов может дать объективную интегральную оценку. В настоящей статье остановимся только на первой составляющей.

На наш взгляд, конкурентоспособность города с точки зрения бизнеса определяется следующими факторами:

1. Доступность факторов производства. Экономическая теория в качестве факторов производства рассматривает следующие ресурсы: труд, землю, информацию, капитал и предпринимательский талант. Поскольку последний фактор производства не связан с городом, а является следствием социально-психологических особенностей личности, в оценке конкурентоспособности города он учитываться не будет. Доступность

факторов производства разобьем на одноименные критерии и выделим их составляющие:

1.1. Трудовые ресурсы:

- обеспеченность города квалифицированными рабочими;
- обеспеченность города квалифицированными специалистами;
- обеспеченность города квалифицированными управляющими;
- обеспеченность города учебными заведениями всех ступеней обучения;
- уровень заработной платы рабочих;
- уровень заработной платы специалистов;
- уровень заработной платы управляющих;
- обеспеченность города экономически активным населением;
- уровень безработицы среди рабочих;
- уровень безработицы среди специалистов;
- уровень безработицы среди управляющих;
- уровень здоровья населения;
- производительность труда;
- соответствие уровня подготовки трудовых ресурсов требованиям работодателей;
- возможность целевой подготовки специалистов.

1.2. Земля:

- наличие в городе свободных площадей под застройку;
- наличие в городе производственных помещений;
- наличие в городе складских помещений всех классов;
- наличие в городе офисных помещений всех классов;
- наличие в городе торговых помещений всех классов;
- качество имеющихся свободных площадей под застройку;
- качество складских помещений;
- качество производственных помещений;
- качество офисных помещений;
- качество торговых помещений;

- уровень цен производственных помещений;
- уровень цен складских помещений всех классов;
- уровень цен офисных помещений всех классов;
- уровень цен торговых помещений всех классов;
- уровень арендной платы за производственные площади;
- уровень арендной платы за складские площади;
- уровень арендной платы за офисные площади;
- уровень арендной платы за торговые площади;
- уровень эксплуатационных расходов по содержанию помещений.

1.3. Информация:

- развитость СМИ;
- отсутствие информационной асимметрии;
- доступность библиотек;
- наличие операторов телефонной связи;
- наличие Интернет-провайдеров;
- уровень обслуживания телефонными компаниями;
- уровень обслуживания Интернет-провайдерами;
- наличие служб экспресс-доставки;
- уровень обслуживания организациями экспресс-доставки;
- уровень цен на услуги Интернет-провайдеров;
- уровень цен на услуги телефонных компаний;
- уровень цен на услуги организаций экспресс-доставки;
- наличие справочных служб;
- уровень обслуживания справочными службами;
- уровень цен на услуги справочных служб.

1.4. Капитал:

- развитость кредитно-финансовых институтов в городе;
- ширина и глубина ассортимента услуг финансово-кредитных учреждений;

- уровень процентных ставок по кредитам;
- уровень переплаты по кредиту (не включая процентные платежи);
- возможность получения кредита на большие сроки;
- требуемый уровень обеспечения кредита;
- наличие неявных условий по финансовым операциям;
- гибкость предложений финансово-кредитных институтов;
- продолжительность оформления финансовых операций;
- величина суммы выдаваемого кредита;
- наличие льготных условий кредитования для малого бизнеса и отдельных отраслей;
- возможность заключения лизинговых сделок;
- уровень переплаты по лизингу.

2. Размер рынка и продажи. В данном факторе можно выделить следующие критерии:

- уровень доходов населения;
- численность населения;
- удовлетворительность структуры расходов населения;
- доля продукции, реализуемая в рамках города (области);
- коэффициент межгородской товарности;
- доля аналогичной продукции производителей других городов, включая импортную;
- возможность продажи продукции за пределами города;
- потенциальная емкость городского рынка;
- развитость торговой сети;
- развитость маркетинговых средств;
- развитость потребительского кредитования;
- уровень притязаний потребителей.

3. Доступность поставщиков сырья, материалов и оборудования. В данном факторе можно выделить следующие критерии:

- наличие поставщиков сырья, материалов и оборудования;
- уровень цен на сырье, материалы и оборудование;
- предоставление дополнительных услуг поставщиками;
- ширина и глубина ассортимента сырья, материалов и оборудования;
- гибкость условий сделок с поставщиками;
- продолжительность цикла заказа;
- качество сырья, материалов и оборудования.

4. Административные барьеры. В данном факторе можно выделить следующие критерии:

- уровень коррупции в сфере бизнеса;
- степень свободы от давления со стороны проверяющих и правоохранительных органов;
- высота входных барьеров при открытии бизнеса;
- тяжесть налогового бремени;
- наличие системы «одного окна»;
- фактическая возможность обжалования действий чиновников.

5. Безопасность ведения бизнеса. В данном факторе можно выделить следующие критерии:

- степень защищенности от рейдерских захватов;
- степень защищенности от произвола проверяющих органов;
- степень защищенности от криминала;
- скорость и качество реагирования правоохранительных структур на соответствующее заявление;
- наличие частных охранных предприятий и специалистов в области охраны;
- качество услуг частных охранных предприятий и специалистов в области охраны;
- уровень цен на услуги частных охранных предприятий и специалистов в области охраны;
- ширина и глубина ассортимента услуг частных охранных предприятий и специалистов в области охраны;

- возможность приобретения средств охраны;
- общий уровень преступности в городе;
- раскрываемость преступлений;
- возможность легальной защиты бизнеса;
- сложность получения разрешения на оружие.

6. Поддержка со стороны органов власти. В данном факторе можно выделить следующие критерии:

- наличие программ помощи предпринимателям;
- доступность информации о программах помощи предпринимателям;
- возможность участия в программах помощи предпринимателям;
- уровень коррупционной составляющей при получении поддержки;
- развитость инфраструктуры поддержки предпринимательства.

7. Транспортная инфраструктура. В данном факторе можно выделить следующие критерии:

- обеспеченность автотранспортными предприятиями;
- качество услуг автотранспортных компаний;
- уровень цен на услуги автотранспортных компаний;
- уровень загрузки автомобильных дорог;
- качество дорожного покрытия;
- доля дорог с усовершенствованным покрытием в общей протяженности автодорог в городе;
- удобство транспортных развязок;
- наличие железнодорожного вокзала;
- уровень цен железнодорожных перевозчиков;
- качество услуг железнодорожных перевозчиков;
- наличие речного/морского порта;
- уровень цен речных/морских перевозчиков;
- качество услуг речных/морских перевозчиков;
- близость к аэропорту;

- уровень цен авиаперевозчиков;
- качество услуг авиаперевозчиков;
- обеспеченность логистическими компаниями;
- качество услуг логистических компаний;
- уровень цен на услуги логистических компаний;
- обеспеченность трубопроводным транспортом;
- уровень тарифов на услуги по транспортировке продукции по системам магистрального трубопроводного транспорта;
- качество услуг по транспортировке продукции по системам магистрального трубопроводного транспорта.

8. Финансовая устойчивость предприятий. В данном факторе можно выделить следующие критерии:

- уровень просроченной дебиторской задолженности;
- уровень просроченной кредиторской задолженности;
- индекс убыточных предприятий;
- средняя доходность предприятий;
- обеспеченность предприятий собственными средствами;
- степень агрессивности финансовой политики предприятий.

9. Комфортность ведения бизнеса. В данном факторе можно выделить следующие критерии:

- обеспеченность города гостиницами;
- уровень цен в гостиницах;
- качество обслуживания в гостиницах;
- обеспеченность города предприятиями общественного питания;
- уровень цен в предприятиях общественного питания;
- качество обслуживания в предприятиях общественного питания;
- обеспеченность города досуговыми учреждениями;
- уровень цен в досуговых учреждениях;
- качество обслуживания в досуговых учреждениях;

- степень открытости для переговоров местного бизнес-сообщества;
- степень прозрачности бизнеса;
- степень честности конкурентной борьбы;
- уровень конкуренции;
- возможность использования легальных методов борьбы с оппортунистическим поведением контрагентов.

10. Природно-географический фактор. В данном факторе можно выделить следующие критерии:

- климат;
- удаленность от международных бизнес-центров;
- территориальное расположение в пределах страны.

11. Социально-политическая стабильность. В данном факторе можно выделить следующие критерии:

- стабильность законодательства;
- отсутствие социальных волнений;
- низкая активность профсоюзов;
- преемственность политического курса;
- степень жесткости законодательства в отношении нарушений правовых норм;
- отсутствие противоречий между городскими, областными и федеральными властями;
- отсутствие противоречий между ветвями власти.

12. Инновации. В данном факторе можно выделить следующие критерии:

- уровень инновационного потенциала города;
- степень поддержки инноваций органами власти;
- удельный вес инновационной продукции в общем объеме производства.

13. Общий деловой климат. В данном факторе можно выделить следующие критерии:

- рост числа новых компаний;
- рост предприятий-банкротов;
- разнообразие сфер деятельности компаний;

- количество головных офисов компаний.

Сведение указанных факторов и критериев в одну экономико-математическую модель позволяет оценивать конкурентоспособность города с точки зрения привлекательности для бизнеса в динамике и даже сравнивать привлекательность различных городов между собой.

Очевидно, что представленные выше критерии можно разделить на качественные и количественные. Значения количественных критериев можно получить из данных статистической отчетности, качественные – на основании обработки мнений экспертов. Полученные данные рекомендуется привести в сопоставимый вид, присвоив каждому критерию значение от 1 до 10. При этом оценка 1 ставится в случае слабого развития оцениваемого критерия для критериев, увеличивающих привлекательность города, или в случае сильного развития оцениваемого критерия для критериев, уменьшающих привлекательность города. Оценка 10 ставится в случае сильного развития оцениваемого критерия для критериев, увеличивающих привлекательность города, или в случае слабого развития оцениваемого критерия для критериев, уменьшающих привлекательность города.

Каждому фактору и критерию следует присвоить уровень значимости, характеризующий их вклад в общее значение привлекательности города.

С учетом сказанного, экономико-математическая модель привлекательности города для бизнеса по аналогии с моделями, представленными в [1, 3 - 8], может быть представлена в следующем виде:

$$F = a_1K_1 + a_2K_2 + a_3K_3 + a_4K_4 + a_5K_5 + a_6K_6 + a_7K_7 + a_8K_8 + a_9K_9 + a_{10}K_{10} + a_{11}K_{11} + a_{12}K_{12} + a_{13}K_{13} \rightarrow \max$$

при ограничениях:

$$a_i \geq 0,$$

где K_1 – значение фактора «Доступность факторов производства»;

K_2 – значение фактора «Размер рынка и продажи»;

K_3 – значение фактора «Доступность поставщиков сырья, материалов и оборудования»;

K_4 – значение фактора «Административные барьеры»;

K_5 – значение фактора «Безопасность ведения бизнеса»;

K_6 – значение фактора «Поддержка со стороны органов власти»;

K_7 – значение фактора «Транспортная инфраструктура»;

K_8 – значение фактора «Финансовая устойчивость предприятий»;

K_9 – значение фактора «Комфортность ведения бизнеса»;

K_{10} – значение фактора «Природно-географический фактор»;

K_{11} – значение фактора «Социально-политическая стабильность»;

K_{12} – значение фактора «Инновации»;

K_{13} – значение фактора «Общий деловой климат»;

a_1 – значимость фактора «Доступность факторов производства»;

a_2 – значимость фактора «Размер рынка и продажи»;

a_3 – значимость фактора «Доступность поставщиков сырья, материалов и оборудования»;

a_4 – значимость фактора «Административные барьеры»;

a_5 – значимость фактора «Безопасность ведения бизнеса»;

a_6 – значимость фактора «Поддержка со стороны органов власти»;

a_7 – значимость фактора «Транспортная инфраструктура»;

a_8 – значимость фактора «Финансовая устойчивость предприятий»;

a_9 – значимость фактора «Комфортность ведения бизнеса»;

a_{10} – значимость фактора «Природно-географический фактор»;

a_{11} – значимость фактора «Социально-политическая стабильность»;

a_{12} – значимость фактора «Инновации»;

a_{13} – значимость фактора «Общий деловой климат».

Достоинством предложенной математической модели оценки конкурентоспособности города с точки зрения бизнеса является комплексность, что повышает его адекватность ввиду возможности учета всех основных составляющих привлекательности города. Адекватность подхода повышается в силу использования в нем как данных статистической отчетности, так и мнения экспертов. В целях повышения практической значимости применения подхода рекомендуется использовать специализированные программные продукты.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Грешнов М.В. Модель финансового взаимодействия государства и малого бизнеса [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. - 2013. - № 6. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/52126748.pdf>.
2. Ковалев М., Якубович А. Инвестиционная привлекательность городов // Вестник ассоциации белорусских банков. – 2011. - №11 – 12. – С. 39 – 49.
3. Нестерова С.И. Рейтинговая оценка уровня социально-экономического развития центров субъектов Приволжского федерального округа // Экономика. Управление. Право. 2012. - №8-1. – С. 22 – 26.
4. Рамзаев В.М., Кукольников Е.А. Управление пространственной организацией и динамикой развития сложных социально-экономических систем территорий // Проблемы современной экономики. - 2013. - № 4 (48). - С. 276 - 279.
5. Рамзаев В.М., Кукольников Е.А., Нестерова С.И. Прогнозирование динамики роста конкурентоспособности территорий на основе индикаторов опережающего развития [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. - Режим доступа: <http://www.science-education.ru/120-16011>.

6. Рамзаев В.М., Хаймович И.Н. Комплексная модель управления экономическим развитием региона на основе повышения конкурентоспособности предприятий [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. - 2014. - № 6. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/91869790.pdf>.
7. Рамзаев М.В., Горбунова О.А., Мавляева Ю.О. Формирование энергоэффективного поведения как современный фактор развития региональной промышленности // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. - 2012. - № 6 (26). - С. 181-184.
8. Чумак В.Г., Рамзаев М.В. Современные механизмы инвестиционного развития муниципальных образований // Научное обозрение. - 2012. - № 3. - С. 409 - 416.

IDENTIFICATION OF THE COMPETITIVENESS OF THE CITY FOR BUSINESS

© 2015 Lyudmila N. Balykova, Svetlana I. Nesterova,

International Market Institute, Samara, Russia

The article proposes a model to identify the attractiveness of the city for business. It presents the factors and criteria which have the most affect on the competitiveness of the locality. The developed model allows to monitor changes in the attractiveness of the city in dynamics and to compare a few residential settlements.

Key words: competitiveness of the city, competitiveness factors, criterion, rating, integrated assessment.

К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОМ ИМИДЖЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2015 В.В. Баранова

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

Статья посвящена вопросам формирования финансового имиджа предприятия. Для сохранения своих позиций и повышения инвестиционной привлекательности предприятие вынуждено не только поддерживать, но и постоянно повышать свой финансовый имидж. В статье описаны элементы финансового имиджа и предложена классификация показателей, формирующих финансовый имидж.

Ключевые слова: этапы формирования финансового имиджа, внешний и внутренний мониторинг, показатели оценки финансового имиджа

Рынок выдвигает много новых требований к предприятию. Касается это и финансового имиджа как составляющей инвестиционной привлекательности предприятия и повышения статуса предприятия в деловом сообществе. В жестких конкурентных условиях, в условиях постоянного дефицита финансовых ресурсов, когда приходится вести борьбу за выживаемость, за привлечение внимания со стороны инвесторов, за лояльность кредиторов, формирование финансового имиджа предприятия приобретает особое значение. Несмотря на то что вопросы относительно имиджа компании в целом не вызывают сомнения и освещены в трудах многих отечественных и зарубежных исследователей, проблемы формирования финансового имиджа требуют изучения и совершенствования. В связи с этим актуален процесс разработки показателей финансового имиджа и его оценки.

Формирование имиджа входит в систему стратегических задач фирмы. Это считается обязательным условием достижения фирмой стратегического успеха. Российские менеджеры в стратегию развития предприятия повышение финансового имиджа не включают.

Для предприятий и их руководителей формирование финансового имиджа должно стать одним из направлений работы, от результатов которой будет

зависеть будущее фирмы, ее существование на рынке и перспективы развития.

Финансовый имидж определяется как результирующая отношений к предприятию его контрагентов, клиентов, конкурентов, прочих субъектов финансовых отношений и заинтересованных лиц.

В авторской трактовке финансовый имидж — это осознанно сложившийся образ предприятия, сформированный им в процессе вступления в различные финансовые отношения с контрагентами.

Точность, своевременность, стабильность финансовых отношений создают положительный финансовый имидж не только у партнеров фирмы, но и возможных инвесторов, конкурентов, государственных органов. Создание качественного имиджа фирмы обеспечивает повышение курсов ее акций, а, следовательно, рост внешних источников финансирования, увеличение весомости фирмы в деловом мире. Финансовый имидж является необходимым атрибутом инвестиционной привлекательности компании, предопределяет высокий уровень кредитоспособности. Финансовый имидж является важнейшей составляющей конкурентоспособности, повышает надежность компании в деловом партнерстве.

Не только сама компания работает на

создание имиджа, определяющую роль выполняет ее внешнее окружение в лице клиентов, поставщиков и подрядчиков, контактных аудиторий, представителей власти и даже конкурентов. Органы власти оценивают предприятие на основе выполнения им налоговых и других платежных обязательств перед бюджетом и внебюджетными организациями, выполнения нормативных актов. Также предприятие подвергается оценке со стороны различных рейтинговых агентств,

такая оценка не является принудительной, само предприятие заинтересовано, чтобы попасть в рейтинговые таблицы и тем самым укрепить свой финансовый имидж в глазах не только настоящих, но и потенциальных кредиторов, инвесторов и клиентов.

В формировании финансового имиджа важны как финансовые показатели и экономические критерии, так и рыночные оценки. Элементы финансового имиджа предприятия представлены в таб.1:

Таблица 1 - Элементы финансового имиджа

Элементы финансового имиджа	Характеристика
Деловая репутация	Стаж на рынке Качество товаров и услуг Квалификация менеджеров Устойчивые партнерские связи Постоянная клиентура Международные связи Наличие государственных заказов
Гудвилл	Нематериальные активы компании Торговые марки и бренды Общественное мнение о названии, стиле, товарном знаке, логотипе, проектах, товарах...
Стабильность выполнения договорных обязательств	Своевременность выполнения договоров поставок Отсутствие претензий по договорным обязательствам Наличие долгосрочных партнерских отношений Положительная динамика роста
Объем, масштабы производственно-хозяйственной деятельности	Рост объемов выпуска продукции и предоставления услуг Крупномасштабное производство Производственные мощности Дифференцированное производство Территориальная диверсификация Внешикономическая деятельность Наличие филиальной сети
Уровень платежеспособности	Соблюдение требований ликвидности Финансовая устойчивость компании Состояние дебиторской и кредиторской задолженности
Конечные результаты деятельности	Показатели прибыли Рентабельность
Дивидендная история	Тип дивидендной политики Наличие дивидендных выплат Размер дивидендов Дивидендный выход
Кредитная история	Представление об участии предприятия во всех кредитных операциях Выполнение обязательств

	Просрочки платежей Досрочные выплаты Изменение схемы выплат
Стоимость компании	Рыночная стоимость компании Соотношение между рыночной и балансовой стоимостью компании Положительная экономическая добавленная стоимость
Рыночный рейтинг	Рыночная характеристика организации Способность к формированию инвестиционной привлекательности компании Стоимость акций на рынке Индикатор рыночных рисков
Кредитный рейтинг	Мера кредитоспособности организации Индикатор кредитных рисков Способность предприятия в полном объеме и своевременно выполнить свои финансовые обязательства

Рассмотрим этапы формирования финансового имиджа предприятия.

1. Анализ инвестиционной привлекательности и кредитоспособности.

На этом этапе необходимо провести:

- описание и анализ бизнес-процессов компании;
- оценку управленческого учета;
- функциональный анализ;
- анализ эффективности операционной, финансовой и инвестиционной деятельности.

Результатом проведенной работы является заключение о текущей объективной рыночной стоимости и кредитоспособности и факторах, негативно влияющих на финансовую привлекательность компании.

2. Разработка повышения рыночной стоимости компании.

Данный этап включает в себя следующее:

- выработку основных направлений повышения стоимости;
- разработку и согласование общей стратегии развития компании;
- разработку финансовой стратегии на 3-5 лет;
- подготовку новой системы показателей оценки деятельности компании;

- подготовку сетевого плана-графика работ, направленных на повышение финансовой привлекательности;
- оценку стоимости и сроков реализации программы.

3. Оптимизация финансовой деятельности. В некоторых компаниях, несмотря на их успешную коммерческую деятельность, достаточно слабо структурирована финансовая деятельность, что приводит к удорожанию используемых финансовых ресурсов. Поэтому необходимо провести оптимизацию структуры капитала и налаживание финансовой деятельности компании. На этом этапе следует выполнить следующие работы:

- анализ финансово-хозяйственного состояния компании;
- оценку стоимости заемного капитала;
- анализ основных источников финансирования на рынке;
- рекомендации по выбору наиболее эффективных источников финансирования;
- разработку программы оптимизации финансирования;
- организацию привлечения источников финансирования;
- рефинансирование существующих кредитов и займов.

4. Развитие открытости и

прозрачности компании. Открытость компании с инвестиционной точки зрения – это прозрачность финансов и корпоративной структуры.

Методы повышения «прозрачности» компании:

- переход на международные стандарты отчетности;
- получение кредитного рейтинга авторитетного агентства;
- выход на международные фондовые рынки и размещение акций;
- разработка кодексов корпоративного управления.

5. Работа с аудиторами и рейтинговыми агентствами. Наличие аудиторских заключений по международным стандартам и отчетов рейтинговых агентств являются непременным условием для выхода компании на западные финансовые рынки. Данная работа включает в себя:

- оценку своевременности и целесообразности проведения аудита/оценки агентством;
- поиск, переговоры и выбор оптимальной для аудиторской/рейтинговой компании;
- участие в подготовке информации для аудиторов/оценщиков;
- согласование методик оценки, обсуждение сложных вопросов;
- оптимизацию и согласование текстов рейтинговых/аудиторских отчетов.

6. Подготовка презентационного материала. Имидж отчасти определяется стратегией компании и ее финансовым состоянием, и отчасти – тем, как эта информация преподносится внешним наблюдателям. Способы подачи информации о компании включают годовой отчет, информационные и рекламные брошюры, пресс-релизы, отчеты аудиторов, аналитиков и рейтинговых агентств и прочее. Необходимо подготовить полный пакет презентационных материалов, которые окажут благотворное влияние на финансовый имидж компании.

7. Развитие репутации компании на

рынке и в обществе. Вложения в репутацию являются эффективными инвестициями и играют важную роль в инвестиционной политике организации.

Методы формирования репутации:

- работа со средствами массовой информации. Формы работы со СМИ зависят от информационного поля и медиа-бюджета. Как правило, это размещение новостей, материалов, пресс-конференции с журналистами;
- участие в открытых рейтингах предприятий отрасли лучших управленцев – эффективный метод формирования репутации;
- общественная и благотворительная деятельность - действенный метод формирования авторитета компании в узкоцелевой группе инвесторов;
- участие руководителей компании в бизнес-мероприятиях – конференциях, семинарах, круглых столах, что делает компанию более известной среди элит, а директорат - более доступным;
- благотворительность – одно из средств создания репутации, свидетельство стабильности развития компании для инвесторов [1].

8. Информационное сопровождение реализации программы. Формирование финансового имиджа компании требует грамотно построенного информационного сопровождения. В перечень работ по информационному сопровождению входят:

- планирование мероприятий по освещению деятельности компании;
- контакт и работа со СМИ;
- использование подготовленных информационных материалов;
- проведение презентаций клиента перед потенциальными кредиторами/инвесторами;
- управление PR-кампанией клиента в Интернете.

Работая над финансовым имиджем, следует понимать необходимость изменения условий хозяйствования и трансформации задачи финансов [2].

Финансовый имидж предприятия не достаточно просто сформировать, им нужно управлять и постоянно контролировать этот процесс.

Можно выделить внешний и внутренний мониторинг финансового имиджа предприятия.

Внешний мониторинг финансового имиджа проводят потенциальные инвесторы и кредиторы, банки, кредитующие предприятие, поставщики и посредники, покупатели продукции и услуг, представители государственных органов, консалтинговые (или аналитические) компании, потенциальные собственники и другие заинтересованные стороны. Цель внешнего мониторинга направлена, прежде всего, на обоснование решений, связанных с вложением капитала, объединением капитала, с долгосрочным сотрудничеством, участием в совместных проектах.

Внутренний мониторинг финансового имиджа также преследует различные цели. Его проводят как собственники компании, так и руководители, чтобы соответствовать критериям стабильной или преуспевающей компании. Результаты мониторинга могут использоваться при принятии управленческих решений.

Внутренний мониторинг заключается в анализе показателей финансового имиджа и сравнительной оценки результатов в динамике и с контрольными показателями. Возникает вопрос, что брать в качестве информационной базы при проведении внутреннего мониторинга? Информации, формируемой в бухгалтерском финансовом учете, явно недостаточно для проведения эффективного анализа и контроля. Традиционные методы управленческого учета уже не

удовлетворяют запросы менеджмента. Более полную информацию может предоставить стратегический управленческий учет, отражающий не только внутренние хозяйственные процессы, но и влияние внешней среды на финансово-хозяйственную деятельность организации и перспективы ее развития [3]. При дефиците квалифицированных специалистов можно прибегнуть к аутсорсингу [4, 5].

Внутренний мониторинг требует организации. Необходимо установить периодичность проведения внутреннего мониторинга, назначить ответственных, мотивировать персонал, участвующий в мониторинге, используя долгосрочные и краткосрочные способы мотивации [6] или положив в основу ключевые показатели эффективности [7].

Для оценки финансового имиджа применяют качественные и количественные показатели, группируемые следующим образом: (рис. 1).

Выделим четыре группы показателей:

- финансовые (рыночные показатели и показатели финансового результата, показатели результативности капитала, показатели платежеспособности);
- клиентские (показатели отношения потребителей, показатели результативности);
- показатели внутренних бизнес-процессов (показатели качества продукции, состояния материально-технической базы, показатели производительности);
- показатели обучения (показатели лояльности персонала, инвестиции в персонал).

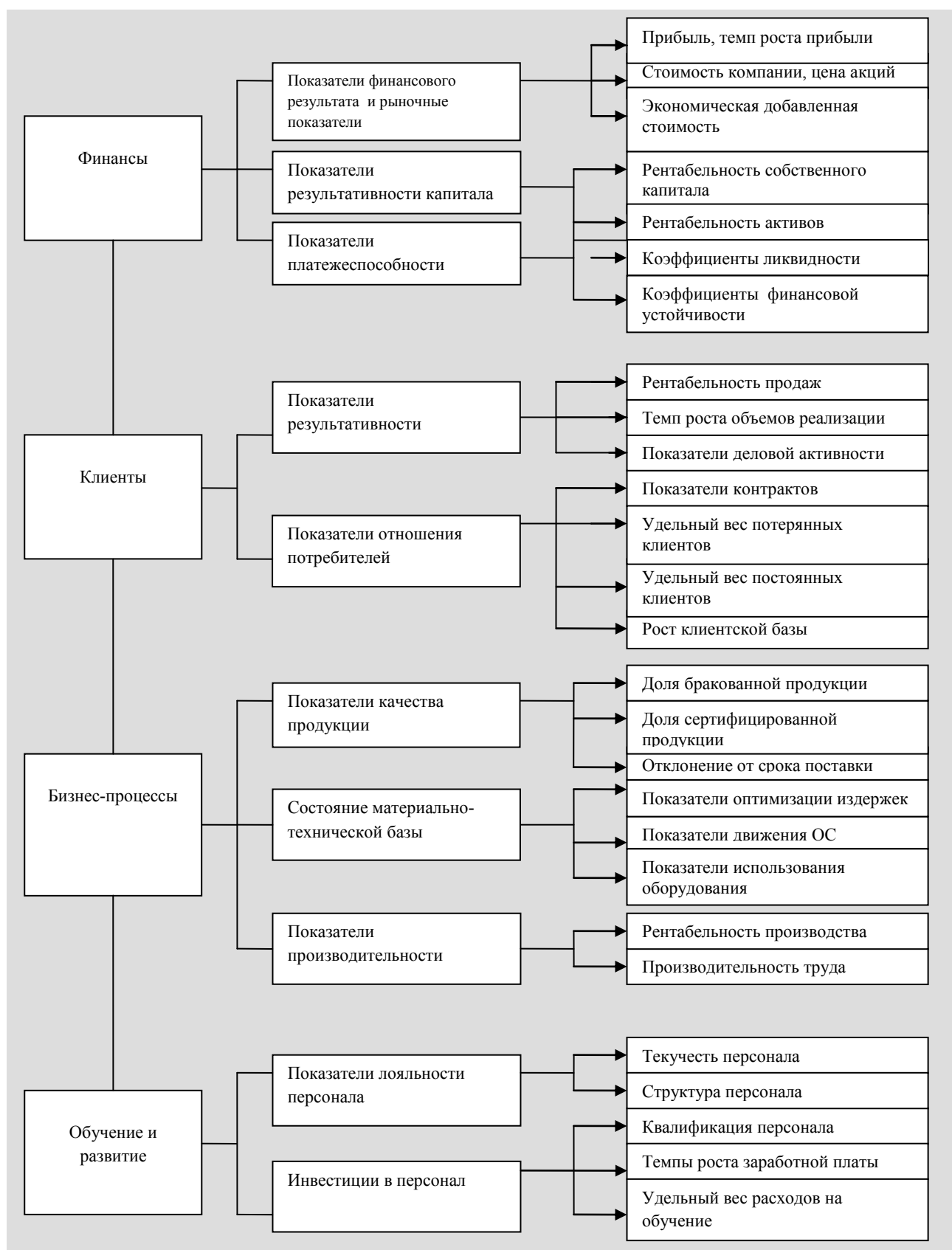


Рисунок 1 - Показатели оценки финансового имиджа

Работа над финансовым имиджем иногда требует крупных финансовых вложений, но все затраты со стороны предприятия непременно окупятся в виде удачной сделки с банком или инвестором, присвоения высокого рейтинга и, как следствие, выхода в число предприятий, официально признанных экспертами как

перспективные и преуспевающие. Эти и другие конкурентные преимущества получает предприятие с высоким финансовым имиджем.

В управлении финансовым имиджем следует помнить: иногда немного времени надо, чтобы его потерять, но всегда много, чтобы его восстановить.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. <http://www.cfin.ru/management/practice/masterman-02/kolyada.shtml>
2. Павлович В.Е. Изменение условий хозяйствования и задача финансов: Вестник Самарского муниципального института управления. 2011. №2. С.91-99
3. Сыщикова Т.Л. Роль управленческого учета в формировании экономического мышления/ Современные проблемы гуманитарных и естественных наук: материалы XXI международной научно-практической конференции 24-25 декабря 2014 г. / науч. –инф. издат. центр «Институт стратегических исследований». – Москва: Изд-во «Институт стратегических исследований», 2014. – 316с.
4. Баранова В.В. Использование аутсорсинга в подготовке и формировании резерва управленческих кадров/ Развитие института резерва управленческих кадров в субъектах Российской Федерации как вызов времени и эффективный инструмент совершенствования государственной кадровой политики. Сборник статей Межрегиональной научно-практической конференции (9 октября 2014 г., г. Самара). Самара, 2014. С. 102-109
5. Баранова В.В. Разработка механизма финансового аутсорсинга в деятельности сельских поселений/ Экономические науки. 2007. № 34. С. 291-296.
6. Чумак В.Г., Горбунова О.А. Долгосрочная и краткосрочная мотивация персонала в клиентоориентированных организациях//Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 12 (122). С. 155-158.
7. Горбунова О.А. Модели управления эффективностью деятельности на основе мотивации персонала//Вестник Самарского государственного технического университета. Серия «Экономические науки». 2011. № 2. С. 67-77.

FINANCIAL IMAGE OF THE ENTERPRISE

© 2015 Vera V. Baranova

International Market Institute, Samara, Russia

The article is devoted to the formation of the financial image of the enterprise. To hold its positions and increase the investment attractiveness, the enterprise is forced not only to maintain, but also to constantly improve its financial image. The article describes the elements of financial image and suggests the classification of the indicators forming the financial image.

Keywords: stages of formation of the financial image, external and internal monitoring, performance evaluation of the financial image

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ ПОТОКОВ КРУПНОГО ГОРОДА НА КОНЦЕПТУАЛЬНОМ УРОВНЕ

© 2015 М.М. Васильев, А.А. Каткова

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

Усложняющаяся в большинстве крупнейших городов России дорожно-транспортная ситуация, в первую очередь под влиянием таких факторов как бурный рост уровня автомобилизации и отставание темпов дорожного строительства приводит к необходимости поиска оптимальных решений для разрешения данной проблемы. В качестве возможного варианта решения данной проблемы авторами статьи предлагается совершенствование процесса управления транспортными потоками за счет оптимизации функционирования системы автоматического регулирования посредством светофорных комплексов и их практического внедрения.

Ключевые слова: транспортная система, управление: транспортными потоками, автомобилизация, моделирование процессов, скорость движения транспорта

Неудовлетворительный уровень дорожно-транспортной ситуации в большинстве городов объясняется тем обстоятельством, что скорость движения на большинстве улиц в дневное время не превышает 17-20 км/ч, в часы пик снижается до 5-8 км/ч, а это приводит, в свою очередь, к увеличению численности «проблемных» перекрестков, что является причиной увеличения транспортных проблем на 30% за определенный период времени [10]. Подобная ситуация характерна не только для города Самары, но и для таких городов, как Екатеринбург, Нижний Новгород и Санкт-Петербург [8]. Возникает широкий круг проблем, связанных с распределением нагрузки между всеми видами транспорта, выбором маршрутов, влиянием стоимости проезда на объемы перевозок и т.п. Кроме продолжительности поездки и ее стоимости, большую роль начинает играть степень комфортности, а в последнее время ещё и эффективность передвижения. Перечисленная выше проблематика обусловила актуальность данной публикации.

Остается констатировать тот факт, что при низком уровне развития улично-дорожных сетей в большинстве крупных городов России, а фактически

замораживания этого процесса, при этом число данных проблем будет возрастать. В создавшихся условиях вполне очевидным является предложение о переходе к организации пересечения транспортных потоков в разных уровнях.

При этом рассмотрение эффекта ликвидации задержек движения на данном участке происходит без учета общесистемных последствий, так как забывается, что затруднения в организации движения на локальном участке необходимо рассматривать системно на протяженном участке данной магистрали, а лучше - в определенной зоне, районе.

Принятые в настоящее время методы и подходы рекомендуют осуществлять переход к многоуровневому движению при коэффициенте использования пропускной способности автодорог (КИПС) более 70 – 80%, который может быть рассчитан следующим образом (1) [3]:

$$\text{КИПС} = N_{\phi} / N_p > (0,7 - 0,8), \quad (1)$$

Где N_{ϕ} - скорости движения фактических потоков;

N_p - скорости движения расчетных потоков.

Однако данная формула не может учитывать внутрисекционную неравномерность движения, вследствие чего скорости движения потоков -

фактических и расчетных - подвержены определенным колебаниям.

Если решение обозначенной проблемы искать в строительстве многоуровневых развязок, то например в г. Екатеринбурге генеральным планом предусмотрено строительство 30 развязок до 2025 года. При условной средней стоимости одной развязки в 1,5-2 млрд. руб., для указанного строительства потребуется освоить за 20 лет только на развязках примерно 50 млрд. рублей. Аналогично в г. Самара рассматривался вариант строительства в рамках подготовки к чемпионату мира в 2018 году 8 развязок расположенных на основных магистралях города Московском шоссе и улице Ново-Садовой, что потребовало бы изыскания финансовых ресурсов и их освоения в короткие сроки в размере 16 млрд. рублей.

Пример г. Екатеринбурга свидетельствует о том, рост количества транспортных средств всех видов с 1990 по 2002 годы составил с 59,2 тыс.ед., а к 2014 году вырос до 243 тыс. ед.. Получается, что первоначальном этапе рост составил 40%, а на последующем ещё на 50% при том, что протяженность улиц и дорог с усовершенствованным покрытием возросла в каждом из периодов всего на 9,1%. Это привело к появлению растянутых в пиковые периоды заторов, свидетельствующих об интенсивности движения на магистральных и местных улицах в расчете на полосу движения оказалась близкими к насыщению [1]. В «Стратегическом плане развития г.Екатеринбурга» предусматривается построить в течение ближайших 10 лет 7 пешеходных переходов, 271км магистральных улиц непрерывного движения, скоростных дорог и 19 развязок в разных уровнях, т.е. ставится явно не реальная задача с учетом экономического состояния страны. Следует отметить, что в большинстве городов России, как правило, генплан исследует и намечает идею планировочного развития города на длительный период и в большинстве случаев не может быть увязан с

ограничениями по капитальным вложениям, планируемым в среднесрочной перспективе. Данное обстоятельство приводит к одной из главных проблем, т.к. возведение развязок в разных уровнях вызывает системные изменения в организации уличного движения, которые могут не отражаться градостроительными документами.

В создавшихся экономических условиях, когда кардинальное решение увеличения пропускной возможности улично-дорожных сетей за счет строительства многоуровневых развязок требует серьезных финансовых ресурсов и длительного периода реализации, становится целесообразным на первоначальном этапе решение тактической задачи по увеличению пропускной способности на 20-30%.

Это становится возможным за счет совершенствования организации движения на основе повышения эффективности его регулирования, требующего выборочного или последовательного применения организационно-регулирующих, программно-алгоритмических и градостроительных мер, к которым можно отнести: организацию увеличения количества полос движения, особенно на перекрестках; изменение схемы организации движения на перекрестках или группе перекрестков, а также в зонах запрета определенных маневров для снижения количества конфликтных точек; организацию одностороннего движения.

К числу основных вопросов организации движения на регулируемых перекрестках относится повышение пропускной способности правых и левых поворотов. Для решения данных задач в общем виде возможно применение многопрограммного регулирования (не менее трех программ), что позволяет изменять длительность светофорного цикла, разрешающих фаз при фиксированной величине цикла и промежуточных тактов.

Традиционным способом решения данной задачи при небольшой загрузке

улично-дорожных сетей является строительство кольцевых развязок (ориентировочная стоимость строительства которых колеблется в пределах 25-50 млн. руб.). Однако анализ функционирования такого кольца в центральной зоне г. Самары наглядно показал, что на основном направлении в дневное время образуется затор и движение парализуется. Поэтому область применения кольцевых развязок в настоящее время переходит на загородные дороги.

Введение светофорных объектов там, где они отсутствуют, требует в современных условиях на улицах крупных городов от 200 до 500 тыс. рублей в зависимости от количества секций, их марок, марок контроллеров, линий связи. В настоящее время практически все светофорные объекты на улично-дорожной сети (УДС) центральной зоны Самары работают в условиях исчерпания пропускной способности. Однако возможна оптимизация режимов работы светофоров на системном уровне, что потребует оптимизации программного обеспечения данного процесса.

Кроме этого, реальным шагом повышения пропускной способности транспортных узлов является увеличение количества полос в зоне действия перекрестков¹. Данное предложение обусловлено тем обстоятельством, что увеличение количества полос движения по всей длине магистрали в условиях плотной застройки практически невозможно, при высокой интенсивности лево- и правоповоротных потоков достаточно за 40-50 метров до пересечения произвести уширение, что может привести к увеличению пропускной способности участка на 300-500 единиц в час на дополнительную полосу. В современных условиях строительство дополнительной полосы перед перекрестком может стоить

бюджету от 1 до 4 млн.руб., а полосы длиной в 1 км - от 20 до 100 млн. руб. в городских условиях и в от 15-35 млн.руб. за городом.

В настоящее время работы по уширению проезжих частей на подходах к пересечению автодорог необходимо провести на 30-40 перекрестках г. Самары.

Одним из путей повышения пропускной способности является строительство пешеходных переходов в разных уровнях. Ориентировочная стоимость надземного перехода в крупных городах составляет от 20 до 50 млн. руб., подземного - от 100 до 150 млн. рублей. Трудности реализации проектов внеуличных пешеходных переходов общеизвестны – перекладка подземных коммуникаций, длительные сроки работ и т.д. Следует отметить, что наличие подземного пешеходного перехода может в дальнейшем препятствовать реконструкции данного пересечения. В Самаре имеется первоочередная потребность в сооружении 5-7 пешеходных переходов, работы по трем из которых ведутся в настоящее время.

Для центральной части города с мелко квартальной застройкой наиболее приемлемым методом увеличения пропускной способности является изменение схемы движения на пересечении для перераспределения потоков. Данное решение требует замены знаков, программ работы контроллеров отдельных секций светофоров. Затраты на эти цели незначительны (до 100 тыс. руб.), однако резервы роста пропускной способности, как правило, невелики (10-20%), и при этом затруднения могут «переходить» на смежные узлы. Несколько большего роста пропускной способности (на 20-30%) можно достичь при запрещении таких маневров, как поворотов налево; в качестве положительного примера можно рассматривать опыт города Перми, где это используется весьма эффективно на протяжении более пяти лет. При этом повышается безопасность движения

¹ Highway Capacity Manual 1994. Transportation Research Board, Special Report 209, Washington D.C. 1994.

транспорта, но возникают перепробеги транспортных средств при росте нагрузки на другие узлы. Однако в центральных частях города, где увеличение ширины проезжей части бывает фактически невозможным, такой метод может быть единственным решением. Стоимость его реализации невелика – от 20 до 100 тыс. рублей.

Практика свидетельствует о том, что данные решения в совокупности позволяют повысить пропускную способность улично-дорожных сетей от 20 до 30% за счет некоторого повышения скоростей движения. Однако переход потоков в насыщенное и перенасыщенное состояние приводит к необходимости повысить пропускную способность путем кардинальных градостроительных решений: строительство развязок в разных уровнях; подземных пешеходных переходов; создание улиц и дорог скоростного движения. Так как дорогостоящие и долго реализуемые методы находятся в противоречии с сиюминутными задачами движения транспорта, муниципальным властям большинства городов приходится использовать организационно-репрессивные меры: запрещение въезда в центральные части городов в определенные дни; запрещение стоянок на магистральных улицах в определенные часы и дни; взимание платы за проезд в наиболее загруженные зоны и т.д.

Таким образом, наиболее оптимальным является решения данной задачи в виде последовательного комплекса мероприятий: совершенствования оптимизационной организации движения в локальных узлах, ведения координированного движения на магистралях, расширение проезжих частей на перекрестках, автоматизации управления дорожным движением на сети магистральных улиц и дорог за счет оптимизации работы светофоров за путем оптимизации программирования работы данной системы.

Таким образом, при проектировании схем передвижения транспортных потоков целесообразно² выбрать наиболее подходящее программное обеспечение, при помощи которых данные генплана могут применяться для транспортных схем при проведении расчетов транспортных потоков, и определить направления теоретических исследований для увеличения точности моделирования данных потоков на перенасыщенных перекрестках³. В качестве наиболее пригодной программы для моделирования транспортных ситуаций в условиях перенасыщения потоков на перекрестках и уличных перегонах следует отметить программу VISEM/VISUM, разработанную фирмой PTV (Карлсруе, ФРГ)⁴.

Для решения оптимизационной задачи сформируем математическую модель «Координированного регулирования светофоров в реальном времени в условиях перенасыщения потоков для г.о. Самара», за основу которой целесообразно принять аналогичную модель, разработанную Клибавичюсом А.Ю. для столицы Литвы г. Вильнюса⁵.

Рост уровня автомобилизации и ограниченность капитальных вложений на реконструкцию перекрестков в центральной части городов характерны как для г. Вильнюса, так и для большинства городов России с численностью населения более 500 тыс. жителей, в том числе и г.о. Самары, что привело к ситуации, когда на регулируемых перекрестках в часы пик пропускная способность исчерпана.

² А.Ю. Клибавичюс Проектирование комплексных транспортных схем в условиях ограниченного финансирования.

³ Клибавичюс. А. Многоцелевая оптимизация систем координированного регулирования движения. /Развитие городов и улиц/ (на лит. яз.) – Вильнюс; Техника, 2000, с.34-37.

⁴ Richtlinien fuer die Anlage von Strassen. Teil: Plangleiche Knotenpunkte (RAS -K-1). FGSV 1988/1993.

⁵ А.Ю. Клибавичюс. «Координированное регулирование светофоров в реальном времени в условиях перенасыщения потоков»

Образующиеся длинные пробки из транспортных средств приводят к очень большим потерям времени. Данное обстоятельство требует новых подходов и методов в расчете оптимальных планов работы светофоров, с учетом фактических транспортных задержек и длины очереди автомобилей у СТОП-линии в условиях перенасыщения потоков. Анализ отечественной и зарубежной литературы и других источников показал, что расчеты оптимальных планов работы светофоров в реальном времени, транспортных задержек и длины автомобильных очередей в перенасыщенных потоках мало отражены в них.

Объектом исследования для разрабатываемой модели являются перенасыщенные транспортные потоки в часы пик. Целью моделирования являлось решение на основе статистических данных натурных обследований транспортных потоков города в утренние и вечерние часы пик следующих задач по разработке методик расчета:

- средних задержек транспортных потоков в условиях их перенасыщенности;
- транспортных задержек под конец часа пика в перенасыщенных потоках;
- средней длины очереди автомобилей в перенасыщенных потоках;
- длины очереди автомобилей на конец часа пик в перенасыщенных потоках.

В результате формируются статистические модели, имитирующие движение автомобилей в перенасыщенном потоке, которые дают возможность уменьшать транспортные задержки и длину очереди автомобилей⁶ при расчете оптимальных планов работы светофоров в реальном времени⁷, на основе многоцелевых функций оптимизации⁸ [3,5,6].

⁶ Empfehlungen fuer Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen an Strassen (EWS). FGSV Verlag. Koeln. 1997- 55 S.

⁷ Клибавичюс А. Оценка негативного влияния транспорта на окружающую среду. - Вильнюс: Техника, 2003-40 с. /на лит. языке/

⁸ Клибавичюс А. Многоцелевая оптимизация систем координированного регулирования.

Под перенасыщенными потоками будем понимать ситуацию, при которой течение определенного периода времени (более чем трех циклов регулирования⁹ [9]) постоянно прибывают больше автомобилей, чем могут отбыть в отрезок времени цикла зеленого сигнала, в результате чего начинают накапливаться очереди транспортных средств. Для определения транспортных задержек (потерь времени транспортных средств), при уровне насыщения потока $g=1.0$ дают бесконечные потери при транспортных задержках $t_w=\infty$, в соответствии с классическими формулами Вебстера и Миллера¹⁰ [7], так как они выведены для очень длительного процесса. На практике часы пик длятся 1-4 часа (на примере большинства перекрестков г. Самары), переходя потом в нормальный режим.

Общие транспортные задержки, обозначаемые индексом t_w , в перенасыщенных потоках рассчитываются исходя из суммирования двух компонентов (2):

$$t_w = t_{GWZ} + t_{RWZ}, \quad (2)$$

где t_w - общие транспортные задержки в перенасыщенных потоках, сек/авт.;

t_{GWZ} - основные транспортные задержки в не перенасыщенных потоках, сек/авт.;

t_{RWZ} - дополнительные транспортные задержки в перенасыщенных потоках, в условиях, когда автомобили не успевают проехать СТОП-линию за один цикл, сек/авт.

При этом основные транспортные задержки определяются по формуле [3]:

$$t_{GWZ} = k \cdot \frac{T_p(1-f)^2}{2(1-M/S)}, \quad (3)$$

где M - величина прибывающего потока, авт/час;

Городские улицы и дороги.- Вильнюс: Техника. 2001. с.34-37. /на лит. языке/

⁹ Pitzinger P. Lichtsignalanlagen: Abnahme, Betrieb, Wartung. Forschungsbericht Nr. 398 auf Antrag der Vereinigung Schweizerischer Strassenfachleute VSS. Bundesamt fuer Strassenbau. Bern, 1998. 216 S.

¹⁰ TRANSYT 12. User Guide. Crowthorn.2003. 104 p.

S - величина потока насыщения (≈ 1800) , авт/час;

f - доля свободного времени («зеленого потока»);

T - продолжительность времени с перенасыщенными потоками;

k - коэффициент неравномерного прибытия автомобилей к СТОП-линии, определяемый по формуле¹¹ (4) [4]:

$$k = t_{GWZ} / t_{WGUZ} \quad , \quad (4)$$

где t_{WGUZ} - транспортные задержки, если автомобили прибывали равномерно, сек/авт.

Для функционирования данной модели продолжительность цикла регулирования в реальном времени будет рассчитываться на основе многоцелевых функций оптимизации¹² [1,5], в соответствии с формулой (5):

$$T_p = T_F + T_S \quad , \quad (5)$$

где T_p - длина цикла регулирования, сек;

T_F - длительность периода зеленого сигнала в цикле регулирования, сек.

T_S - длительность периодов запрещающих сигналов в цикле регулирования, сек.;

В расчете фактических задержек и длины очереди транспортных средств в каждом цикле главную роль играет степень насыщения прибывающего потока g и доля «зеленого» времени в общем цикле работы светофора - f для рассматриваемого потока¹³ ¹⁴ [4,8], рассчитываемых соответственно по формулам (6 и 7):

$$g = M / (f * S) \quad , \quad (6)$$

¹¹ Handbuch fuer die Bemessung von Strassenverkehrsanlagen (HBS).Bergisch-Gladbach. 2001. 368 S.

¹² Буринскене М. Сбалансированное развитие городов. Вильнюс, Техника, 2003-252 с.

¹⁶ Клибавичюс А. Оценка негативного влияния транспорта на окружающую среду. - Вильнюс: Техника, 2003-40 с. /на лит. языке/

¹³ Handbuch fuer die Bemessung von Strassenverkehrsanlagen (HBS).Bergisch-Gladbach. 2001. 368 S.

¹⁴ Благоустройство городов. - Вильнюс. Техника, 2003-400 с. /на лит. языке/

$$f = T_F / T_p \quad (7)$$

Число прибывающих автомобилей за 1 цикл в каждом цикле меняется [8] по следующей формуле (8):

$$m = M * T_p / 3600 \quad , \quad (8)$$

где m - число прибывающих автомобилей за 1 цикл.

Тогда при среднем прибытии за 1 цикл 10-18 автомобилей ($m = 10 - 18$), k - коэффициент неравномерного прибытия зависит от степени координации светофоров на соседних перекрестках и в каждом случае определяется экспериментально. Так на примере Литвы определяется примет следующую закономерность [8] (9):

$$k = 0.71 * g + 0.56 - 0.004 * m. \quad (9)$$

Длина очереди автомобилей в каждом цикле зависит от начала времени перенасыщения потоков и числа автомобилей, которые могут убыть за 1 цикл n_c , и определяется по формуле (10):

$$R = a * U^b \quad (10)$$

где R - фактическая длина очереди в каждом цикле, автомобилей;

U - число циклов регулирования за 1 час;

a, b - коэффициенты, определяемые на основе натурных обследований потоков.

Кроме того, следует отметить, что длина очереди автомобилей в каждом цикле зависит также от числа автомобилей, которые остаются в очереди на следующий цикл (r), от числа автомобилей, которые прибывают за 1 цикл (m), и от числа автомобилей, которые могут убыть за 1 цикл (n_c), соответствуя зависимости, определяемой по формуле (11):

$$(r + m) / n_c = l \text{ Rest } h \quad , \quad (11)$$

где r - число автомобилей, остающихся ждать на следующий цикл;

n_c - число автомобилей, убывающих за 1 цикл.

Следует также заметить, что задержки по времени транспортных средств в «пробках» t_{RWZ} имеют в каждом конкретном цикле прямую зависимость от степени насыщения прибывающего потока

g, описываемой следующим выражением¹⁵
(12):

если: $g < 1.0$ при $(m < n_c)$,

$$\text{то: } t_{RWZ} = q * T_p + r * t_c + z * T_s / m \quad (12)$$

если: $g > 1.0$ при $(m > n_c)$,

$$\text{то: } t_{RWZ} = q * T_p + r * t_c \quad (3.12a)$$

если $z = 0$ при $l = 0$

$$\text{или: } t_{RWZ} = q * T_p + r * t_c + h * T_s / m \quad (3.12b)$$

если $z = h$ при $l > 1.0$

Таким образом, в режиме перенасыщения «Средние транспортные задержки» для 1 автомобиля за всё время регулирования можно определить по формуле (13):

$$t_W = (T_s + t_c + T * (g - 1)) / 2 \quad (13)$$

При необходимости расчетов транспортных задержек для отдельного автомобиля в конкретном i -ом цикле регулирования принимает следующий вид (14):

$$t_{wi} = (T_i - T_p / 2) * (g - 1) + (T_s + t_c) / 2 \quad (14)$$

В результате, сформированная модель позволяет регулировать транспортные потоки светофорами в реальном времени при условии, что известны не средние, а фактические транспортные задержки в каждом цикле.

Учитывая количество светофоров, которые на практике приходится задействовать для решения задачи регулирования транспортных потоков на проблемных перекрестках в крупных городах результаты расчетов по представленной модели на практике имеют слишком большой объем. Данное обстоятельство приводит, в свою очередь, к тому, что для её практического использования требуется привлечение современного программного обеспечения.

В настоящее время для осуществления практического моделирования

транспортных потоков имеют практическое применение различные программные средства, в качестве которых можно перечислить следующие, в том числе и описанные выше¹⁶:

- «PTV Vision® VISUM», позволяющее осуществлять стратегическое планирование дорожной инфраструктуры (Германия);

- «PTV Vision® VISSIM», позволяющее осуществлять микромоделирование с последующей реализацией оценки текущего и проектного состояний организации дорожного движения (Германия);

- «СВЕТОФОР», позволяющее оптимизировать расчеты режимов регулирования и задержек светофорных объектов (г. Иркутск, РФ);

- MXURBAN, позволяющее оптимизировать стратегическое планирование реконструкции и ремонта городских улиц и дорог с учетом инженерных сетей и др.

Принципиально перечисленные программные средства различаются, кроме всего прочего, уровнем проектирования (стратегическое планирование, микромоделирование и т.п.) и некоторыми характерными особенностями.

Сопоставление возможностей различных систем транспортного моделирования показало, что для решения поставленной задачи моделирования возможно использование ПО «СВЕТОФОР». Для решения задачи в более широком аспекте в части макро- и микромоделирования транспортных сетей оптимально применение одного из самых современных пакетов программ VISUM/VISSIM PTV Vision®. Данные программные продукты оптимально интегрированы друг с другом, а также базируются на современных математических инструментах, которые при корректных входных данных

¹⁵ Pitzinger P. Lichtsignalanlagen: Abnahme, Betrieb, Wartung. Forschungsbericht Nr. 398 auf Antrag der Vereinigung Schweizerischer Strassenfachleute VSS. Bundesamt fuer Strassenbau. Bern, 1998. 216 S.

¹⁶ Технология создания информационной транспортной модели города, включающей существующие и планируемые транспортные сети <http://www.uecs.ru/logistika/item/1591-2012-10-12-05-39-29>

позволяют получать адекватные транспортные модели. Большое количество вспомогательных модулей, используемых VISUM/VISSIM PTV Vision®, позволяют эффективно решать неоднозначные задачи, каковыми могут являться восстановление и уточнение матриц корреспонденций, крайне необходимых в условиях неполных входных данных.

Следует обратить внимание на особенность представленной математической модели, целью которой является координация работы светофоров на соседних перекрестках и расчет момента более раннего включения зеленого сигнала светофора для конкретного i -ого цикла. Для её функционирования должна быть известна конкретная длина накопившейся очереди

автомобилей, которая для важнейших критических перекрестков может определяться транспортными детекторами очередей, а для остальных перекрестков определяться по результатам расчетов на основании применения формул (13,14).

Результаты расчетов по данной модели показывают, что для избегания длинных очередей транспортных средств на критических перекрестках рекомендуется при координированном регулировании светофоров распределять очереди автомобилей между менее загруженными перекрестками с применением метода дросселирования потоков системой, состоящей из нескольких взаимосвязанных или отдельных дросселирующих светофоров.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Агасьянц А.А. О повышении обоснованности развития магистральной улично-дорожной сети в городах // Социально-экономические проблемы развития транспортных систем городов и зон их влияния / Материалы VIII международной науч.-практ. конф. - Екатеринбург; АМБ, 2002, с. 94-97.
2. Буринскене М. Сбалансированное развитие городов. Вильнюс, Техника, 2003-252 с.
3. С.А. Ваксман, А.А. Цариков. Организация городского движения в условиях высокой автомобилизации как комплексная проблема.
4. А.Ю. Клибавичюс. Проектирование комплексных транспортных схем в условиях ограниченного финансирования.
5. Клибавичюс А. Многоцелевая оптимизация систем координированного регулирования движения. /Развитие городов и улиц/ (на лит. яз.) – Вильнюс; Техника, 2000, с.34-37.
6. А.Ю. Клибавичюс «Координированное регулирование светофоров в реальном времени в условиях перенасыщения потоков».
7. Клибавичюс А. Оценка негативного влияния транспорта на окружающую среду. - Вильнюс: Техника, 2003-40 с. /на лит. языке/
8. Среда СПб. Проект Петербургские инициативы: "Проблемы транспортных заторов в центральной части Санкт-Петербурга и пути их решения: взаимосвязь проблем". Северо-Запад Медиа. 2006.- 64с.
9. Технология создания информационной транспортной модели города, включающей существующие и планируемые транспортные сети <http://www.uecs.ru/logistika/item/1591-2012-10-12-05-39-29>
10. В.П. Федоров, Н.В. Булычева. Моделирование автомобильных потоков в центральной зоне крупного города.
11. Empfehlungen fuer Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen an Strassen (EWS). FGSV Verlag. Koeln. 1997- 55 S.
12. Handbuch fuer die Bemessung von Strassenverkehrsanlagen (HBS).Bergisch-Gladbach. 2001. 368 S.

13. Pitzinger P. Lichtsignalanlagen: Abnahme, Betrieb, Wartung. Forschungsbericht Nr. 398 auf Antrag der Vereinigung Schweizerischer Strassenfachleute VSS. Bundesamt fuer Strassenbau. Bern, 1998. 216 S.
14. TRANSYT 12. User Guide. Crowthorn.2003. 104 p.
15. Richtlinien fuer die Anlage von Strassen. Teil: Plangleiche Knotenpunkte (RAS -K-1). FGSV 1988/1993.

MODELING OF EFFICIENT TRANSPORTATION FLOW OF LARGE CITIES ON THE CONCEPTUAL LEVEL

© 2015 Mikhail M. Vasilyev, A.A. Katkova

International Market Institute

Complicated in most major cities in Russia traffic situations, especially under the influence of factors such as the rapid growth of motorization and slow pace of road construction lead to the need to find optimal solutions to resolve the issue. As a possible solution to this problem the authors suggest to improve traffic management by optimizing the operation of the automatic control system by means of traffic light systems and their practical implementation.

Keywords: transport system, control: traffic flow, motorization, process modeling, traffic speed

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА – АВТОСБОРОЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2015 С.Г. Вилкова

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

Постоянное развитие персонала, поиск новых подходов к управлению им являются необходимыми атрибутами успешного функционирования организации. Обучение персонала рассматривается как непрерывный процесс, оказывающий непосредственное влияние на достижение результатов. Достижение стратегических целей и решение тактических задач, поставленных ОАО «АВТОВАЗ» совместно с Альянсом «Renault-Nissan», возможно при правильной и взвешенной работе с кадрами предприятия. В статье рассматривается работа по выявлению кадрового потенциала сотрудников ОАО «АВТОВАЗ», которая является одним из приоритетных направлений деятельности автогиганта.

Ключевые слова: стратегия развития автомобильной промышленности, кадровый потенциал, автокомплектующие, автосборочное производство, ОАО «АВТОВАЗ», альянс «Renault-Nissan».

Современная российская экономика во многом зависит от мировой экономической конъюнктуры, она подвержена кризисам, отличается нестабильностью, и это в свою очередь определяет трудности предприятий в использовании трудовых ресурсов. Выживать и развиваться в дальнейшем возможно только при эффективном управлении предприятием и правильном использовании человеческого потенциала. Разработка концепции системы управления персоналом является ключевым фактором стабильного продвижения организации на рынке, залогом успешной работы и достижения поставленных целей [1].

Достаточно глубоко на данный момент изучен вопрос, касающийся жизненных циклов организации. Российские и зарубежные авторы рассматривают стадии жизненного цикла организации (ЖЦО) с точки зрения стратегического целеполагания, производственных целей, маркетинга и других видов деятельности организации. По мере развития организации и перехода из одной стадии в другую меняются цели и задачи управления персоналом. Значимость углубленного изучения воздействия на

персонал различными методами все более тесно увязывается с жизненным циклом организации. Внедрение новых технологий оптимизации трудовых ресурсов, компетентный подход в подборе кадров и функциональных обязанностей, в мотивации работников на каждой стадии жизненного цикла позволит организации, используя минимальные усилия, достигнуть оптимальных результатов. Это в конечном итоге позволит организации быть конкурентоспособной на рынке [2].

Трансформация в управлении персоналом привела к новому подходу руководства кадрами предприятия, примером может выступать автосборочное производство. Сегодня на первое место выходят социально-экономические и социально-психологические методы управления персоналом. Административные методы не имеют должной эффективности и не способны мотивировать персонал на решение поставленных компанией стратегических задач. Администрирование утратило актуальность в связи с изменившимися реалиями экономики. В настоящее время руководитель должен обладать возможностями мотивировать сотрудников к развитию индивидуальных способностей, чтобы результат работы, как

индивидуального показателя, так и коллектива в целом, был наиболее продуктивным. «Человеческий фактор» становится ключевым для успешной работы предприятия и достижения конечных целей.

Персонал предприятия и организации представляет собой один из важнейших ресурсов, основными свойствами которого являются умения, навыки, квалификация и способность их повышать, совершенствовать. Не последнее значение имеет способность коллектива работников генерировать идеи, отличающиеся уникальностью и рациональностью. Постоянное развитие персонала, поиск новых подходов к управлению им являются необходимыми атрибутами успешного функционирования организации.

Инновация - нововведение, новшество, которое стало предметом освоения и внедрения, широко применимо в работе с кадрами. Без инновации в этой сфере сегодня становится невозможным достижение целей и задач, стоящих перед организацией в условиях острой конкуренции на рынке. Инновационный подход к самому персоналу требует от кадровых служб знания и владения методами диагностики потенциала работников, а от руководителя – всесторонне взвешенного подхода к управлению коллективом и отдельно взятым сотрудником. На современном этапе персонал не может рассматриваться как безликая масса, в каждом сотруднике ценностью является его индивидуальность.

Для правильного подхода в работе с персоналом необходимо учитывать тот факт, что с течением времени персонал в целом и каждый отдельный сотрудник меняется. Это связано с возрастными, психическими, социальными изменениями. Многие процессы, которые происходят с отдельно взятым сотрудником, выстраиваются в логическую цепь жизненного цикла сотрудника, состоящего из пяти стадий: профессиональный рост,

реализация, выгорание, стагнация и увольнение [2].

Таким образом, задача кадровой службы организации, проводить исследования персонала на предмет совмещенности жизненных циклов организации и сотрудника, сотрудников как коллектива, а также руководителя и подчиненного. Это сложная, но необходимая работа, результаты которой скажутся на конечной деятельности организации в целом.

В настоящее время в научной литературе, затрагивающей вопросы руководства и воздействия на персонал, на коллектив работников в целом и конкретного сотрудника, часто встречается термин «кадровый потенциал». В основе его лежит понимание того факта, что конкретный человек представляет собой единицу совокупности коллектива, обладающую рядом полезных для организации признаков, развитие которых в процессе, например, обучения, мотивации и т. п. факторов способствует достижению конкретных целей организации. В научной литературе признаки разделены условно на три группы, каждая из которых влияет на потенциал персонала и работника, поэтому в работе с персоналом рассматривается психофизиологический, личностный и квалификационный потенциалы [3].

Сложность изучения потенциала работника состоит в том, что психофизиологические особенности лежат в основе личностного подхода к трудовой деятельности, в целом психофизиологический и личностный составляющие, перечисленные выше, превалируют над квалификационной составляющей. Задача кадровых служб – всесторонняя диагностика каждого сотрудника и определение возможных методик развития квалификационного потенциала работника. Учитывая наработанные знания, навыки, личные качества каждого сотрудника, можно увеличить общий потенциал организации, который представляет собой сумму

потенциалов всех работников и руководителей[3].

Большое внимание в теории менеджмента уделяется проблемам правильного и эффективного руководства. Во многом благодаря принятым вовремя и нетривиальным решениям многие компании выходили из, казалось бы, обреченного на крах положения, меняли положение компании на стабильно устойчивое и обеспечивали крупный проыв на рынке, оставляя конкурентов далеко позади.

Изучение методов воздействия на подчиненных отражаются в модели П. Херси и К. Бланшара [4], которая рассматривает зависимость выбора стилей руководителя от таких факторов, как уровень образования, опыт работы, социальная зрелость личности и ряда других. Модель стилей руководства Врума-Йеттона основана на полном знании особенностей коллектива подчиненных и уровне сложности решаемой проблемы [4].

Подготовка руководителей для отраслевых предприятий и сферы государственного управления в Российской Федерации в настоящее время оставляет желать лучшего.

К сожалению, кадровые службы не всех предприятий уже смогли перестроиться и начать работать с новым подходом, но явные сдвиги в этом направлении наблюдаются. Видение каждого сотрудника как индивидуальности дает толчок таким направлениям в работе менеджеров по персоналу, как разработка эффективной системы аттестации персонала, разработка системы мотивации работников, управление деловой карьерой сотрудника и др. [5].

Прежний опыт работы кадровой службы в настоящее время пополняется новыми методами, основанными как на изучении опыта зарубежных школ менеджмента, так и собственных российских, адаптированных к нашим условиям и ориентированных на цели и задачи российской экономики. Сегодня

большинство организаций взяло на себя основные функции по обучению своих сотрудников, созданы многочисленные центры по подготовке и переподготовке кадров с учетом отраслевой специфики.

Другой отличительной особенностью является непрерывный характер обучения. На первой ступени этого процесса происходит выявление несоответствий между требуемым уровнем квалификации сотрудников на предприятии и их реальной компетентностью. Затем формируется ряд потребностей предприятия в кадрах соответствующего уровня, и далее выискиваются пути устранения этих несоответствий. В современных условиях на первый план выходят такие приемы работы с персоналом, как построение систем традиционной и нетрадиционной компенсации, формирование корпоративной культуры, разработка модели компетенций для конкретной компании, использование компьютерных технологий в управлении персоналом и другие [5].

Согласно «Стратегии развития автомобильной промышленности на период до 2020 года», данные проблемы отрасли за последние десятилетия имели системный характер. В частности болезненным остается вопрос кадрового обеспечения ведущих предприятий автомобилестроения. Сюда относится не только подготовка инженерных кадров, но и кадров руководящего состава.

Основными направлениями по реализации «Стратегии развития автомобильной промышленности на период до 2020 года» являются: организация прогнозирования потребностей отрасли в технических кадрах; формирование системы обновления кадрового потенциала предприятий отрасли; разработка механизма перераспределения кадров в зависимости от доли загруженности фондов предприятия. В системе образования также предусматриваются изменения. В частности, разработка

образовательных программ в соответствии с требованиями, заложенными в профессиональных стандартах высшего и среднего специального профессионального образования, увеличение мест прохождения практик и стажировок как российских студентов и преподавателей, так и иностранных, а также многие другие механизмы стимулирования процесса обеспечения подготовки кадров отрасли [6].

Изучая опыт кадровой политики «Renault» по отношению к находящемуся в кризисной ситуации концерну «Nissan» на момент 1999 года, можно выделить следующие основные шаги в области управления персоналом:

1. Формирование группы высококвалифицированных специалистов в области финансов, рыночных исследований, планирования, управления кадрами, управления закупками, маркетинга, рекламы, продвижения продукции для направления в наиболее «трудные» области деятельности фирмы-партнера (от 17 до 30 человек),
2. Введение в административный совет новых должностей, не практиковавшихся в японских фирмах, а именно: должность директора по текущим операциям, директора по финансам, директора по планированию,
3. Резкое сокращение кадров (до 21 тысячи человек) и отмена пожизненного найма: ликвидация мест в производстве - 4000 человек, в сбытовой сети - 6500 человек, в различных службах и административном персонале - 6000 человек, однако в научных исследовательских разработках создавалось 500 новых мест для инженерной специальности,
4. Карьерный рост как результат эффективности труда конкретного работника,
5. Зависимость размера переменной составляющей заработной платы от динамики эффективности работы предприятия,

6. Перераспределение рабочих кадров в зависимости от обстоятельств только в рамках альянса [7].

Проводимые меры вывели Альянс «Renault-Nissan» на лидирующие позиции на мировом рынке по производству и реализации автомобилей. Казалось, руководство Альянса выработало универсальную антикризисную методику, применение которой способно вывести из негативной ситуации любое автомобилестроительное предприятие. Однако российские условия в совокупности обладают рядом особенностей, которые Альянс «Renault-Nissan» должен учитывать в работе с ОАО «АВТОВАЗ».

Финансово-экономический кризис 2008 - 2009 гг. привел к резкому падению спроса на продукцию ОАО «АВТОВАЗ». По итогам 2009 года объем продаж по сравнению с 2008 годом снизился на 44 %, объем производства с учетом запасов готовой продукции снизился на 64 %. В связи с резким падением продаж и производства возникла необходимость принятия эффективных мер по реорганизации предприятия на базе оптимизации общезаводских затрат. Такое резкое снижение затрагивало изменение кадрового потенциала и снижение расходов на содержание персонала и организацию процесса управления и производства.

Расчет персонала под реальный объем производства, проводимый экспертами Альянса «Renault - Nissan», показал необходимость уменьшения численности персонала на 6700 человек. Предлагаемое в качестве «оздоровительных мероприятий» масштабное сокращение более чем 30 000 работников (со 105 960 до 71 260 человек) в условиях моногорода грозило привести к серьезным негативным социальным последствиям в Тольятти и Самарской области. Во избежание стрессовых социальных ситуаций правительства России и Самарской области в экстренном порядке приняли меры для снижения социальных рисков.

Без совместных программ Минобрнауки России, Минздравсоцразвития России, Минпромторга России, Департамента занятости населения Самарской области и Минобрнауки Самарской области обеспечить трудоустройство, обучение и стажировку бывших сотрудников ОАО «АВТОВАЗ» было бы невозможно. За период 2010 - 2011 гг. прошли обучение и стажировку 6 622 работника дочерних предприятий, а именно:

- стажировка 500 работников дочерних предприятий в ОАО «Автофрамос»;

- стажировка 219 работников дочерних предприятий на передовых предприятиях РФ;

- реализована программа обучения 1000 работников ОАО «АВТОВАЗ» в учебных заведениях РФ с последующей стажировкой за рубежом на предприятиях стратегического партнера компании «Renault-Nissan» во Франции, Румынии, Испании, Англии, Южной Корее, Индии, Турции [8].

Структура зарубежных стажировок представлена на рис.1.

Основные направления стажировок и обучения

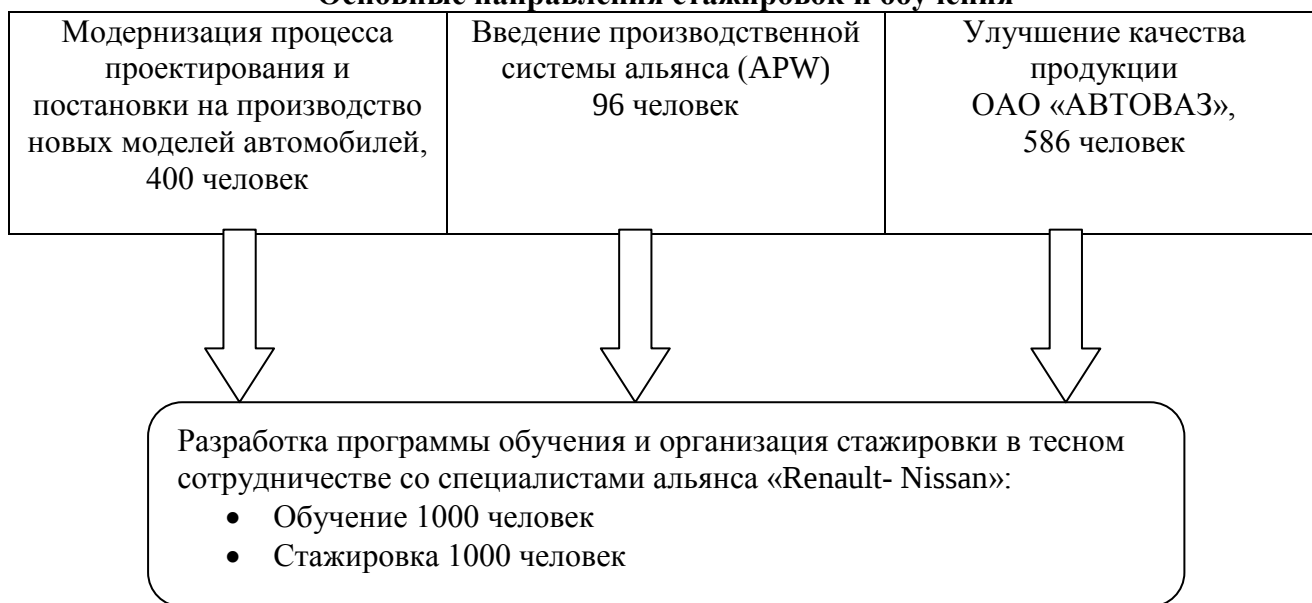


Рисунок 1- Структура зарубежных стажировок сотрудников ОАО «АВТОВАЗ»

Основные задачи ОАО «АВТОВАЗ» до 2020 года определены как «развитие, качество, эффективность». В области подготовки и развития персонала выделяются следующие направления:

- разработка новых требований с учетом опыта Альянса «Renault-Nissan», разработка отраслевых профессиональных стандартов по ряду ключевых профессий совместно с Минпромторгом РФ;
- комплектование высококвалифицированным персоналом включает переподготовку, повышение квалификации персонала под задачи развития, комплектование выпускниками базовых

учебных заведений по целевым программам;

- обучение современным стандартам, программам, методикам включает обучение с использованием собственной учебной базы, базовых учебных заведений, передовых учебных заведений РФ, стажировки на предприятиях Альянса «Renault-Nissan» и передовых предприятиях РФ; совместно с Министерством труда и социальной защиты РФ разработку и реализацию программы обучения и стажировки работников на предприятиях Альянса «Renault-Nissan»; обучение персонала на

базе созданных совместно с Альянсом «Renault-Nissan» Академии качества альянса и Академии инжиниринга;

- совершенствование системы мотивации персонала включает совершенствование системы оплаты труда, повышение качества услуг, входящих в социальный пакет. Создание уникальных условий для ключевых специалистов.

Общие затраты на подготовку и развитие персонала до 2020 года в денежном выражении определены на сумму 3 млрд. руб. Планируемый бюджет, выделяемый на обучение персонала, профессиональную переподготовку, в 2013 г. составит 239,1 млн.руб. Работа, проводимая ОАО «АВТОВАЗ» в области подготовки и развития персонала на 2013 год, наглядно иллюстрируется следующими показателями: обучение за рубежом прошли 204 человека, обучение в РФ преподавателями Альянса прошли 211 человек, обучение УЗ РФ - 3369 человек, обучение НОУ ДПО «КУ Группы «АВТОВАЗ» - 38 857 человек. Совместно с Альянсом созданы «Школа мастерства», «Академия качества альянса» и «Академия инжиниринга». Проводится обучение работников английскому языку в рамках проекта «Обучение английскому языку профессиональной направленности».

Целевая подготовка специалистов осуществляется в базовых образовательных учреждениях г.Тольятти и Самарской области по двум направлениям:

1. Целевая подготовка инженерных кадров в образовательных учреждениях высшего профессионального образования (ВПО);
2. Подготовка квалифицированных рабочих кадров в образовательных учреждениях среднего профессионального образования (СПО).

Профориентационная работа в подшефных школах проводится по следующим направлениям:

- лекции по ведущим профессиям и специальностям;
- встречи с передовыми рабочими и инженерами;

- экскурсии на предприятие ОАО «АВТОВАЗ»;

- участие представителей подразделений ОАО «АВТОВАЗ» в социально-массовых мероприятиях;

- оказание помощи в проведении ремонта помещений и оборудования учебных мастерских, проведение совместных спортивных и культурно-массовых мероприятий [9].

В условиях постоянно меняющейся экономической ситуации перед кадровыми службами встают новые вызовы. При ослаблении национальной валюты и снижении покупательной способности населения автопроизводители рассматривают вариант оптимизации затрат на производство для сохранения финансово-экономического положения. Сокращение сотрудников является одним из непопулярных методов управленческой стратегии, альтернативой может выступать сохранение производственного кадрового потенциала путем развития предприятий и предложения рабочих мест на территории технопарка «Жигулевская долина» и особой экономической зоны (ОЭЗ) [10].

В изменившихся условиях многие предприятия и корпорации применяют в работе с персоналом социально-психологические методы воздействия и управления. Эти методы становятся актуальными в связи с повышающимися требованиями к персоналу. Координация квалифицированных работников в процессе производства наиболее эффективна в случае раскрытия внутренних возможностей каждого члена коллектива. Подчинение всех действий единой цели способствует синергетическому эффекту, который стимулирует творческий подход к работе персонала и обеспечивает результативность произведенных усилий при наименьших затратах времени, труда и средств. Знания психологических особенностей руководителей и сотрудников, целых коллективов, подразделений, отделов позволяют управлять взаимоотношениями в

коллективе, воздействовать на отдельных сотрудников, создавать необходимые условия плодотворной деятельности предприятия, избегать конфликтных ситуаций. Социально-психологические

методы дают возможность оптимального принятия решений без ущемления личных интересов сотрудников при соблюдении и выполнении поставленных производственных задач.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. http://www.mami.ru/science/autotr2009/scientific/article/s11/s11_05.pdf
2. Чумак В.Г., Горбунова О.А. Мотивация персонала на основе моделей жизненных циклов в условиях модернизации экономики // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2013. – № 3. – С. 130-135.
3. Хаймович И.Н., Кузьмина Н.М. Методология системного подхода к анализу процессов формирования и развития кадрового потенциала организации //Известия СНЦ РАН. - №6. - 2013 – С.525-527.
4. <http://infomanagement.ru/referat/152/15> Модель жизненного цикла П. Херси и К. Бланшера - Стили руководства
5. http://www.intalev.ru/agregator/personal/id_29432 Инновации в работе с персоналом.
6. http://www.up-pro.ru/library/personnel_management/strategy/kadrovое-obespechenie-autoproma.html
7. <http://www.managfine.ru/mfines-15-2.html> Пример современной японской компании Nissan-Renault
8. <http://www.myshared.ru/slide/480230> Программа оптимизации организационной структуры ОАО «АВТОВАЗ»
9. www.science-education.ru/ 104-6919 Подготовка и развитие персонала ОАО «АВТОВАЗ», журнал Экономические науки, №4, 2012
10. Васильев М.М., Вилкова С.Г. Подходы к оптимизации процесса взаимодействия поставщиков автокомплектующих и автосборочного предприятия на примере технопарка//Вестник Поволжского государственного университета сервиса.-2012.-№6.э С.114-118

INNOVATIVE APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES OF INDUSTRIAL COMPLEX - AUTOMOBILE ASSEMBLY PLANT

© 2015 Svetlana G. Vilkova

International Market Institute, Samara, Russia

Constant development of the personnel, search of new approaches to management of it are necessary attributes of successful functioning of the organization. Training of the personnel is considered as the continuous process rendering direct influence on achievement of results. It is possible to achieve the strategic goals and solve tactical tasks, set by ОАО AUTOVAZ together with Renault-Nissan Alliance, only under the correct and measured staff development of the enterprise. The article reveals succession pool among ОАО AUTOVAZ employees which is one of the priority areas of activities of the auto giant.

Key words: development strategy of auto industry, human resources, car parts, car assembly production, ОАО AVTOVAZ, Renault-Nissan Alliance.

РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2015 Б.Н. Герасимов

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

Управление операционной политикой - одна из важнейших частей стратегии любого предприятия. Определена структура задач операционной политики и содержание влияния этого подпроцесса на остальные подпроцессы операционной деятельности. Разработана технология подпроцесса управления операционной политикой. Для конкретного предприятия была разработана совокупность мероприятий по улучшению операционной деятельности, а также дан прогноз развития деятельности этого предприятия на ближайший период.

Ключевые слова: управление, подпроцессы, операционная политика, технологии, мероприятия, прогнозирование деятельности.

Операционная деятельность самым тесным образом связана со всеми другими основными видами деятельности предприятия: финансами, маркетингом, кадровой службой и т.д. Для того чтобы предприятие правильно и успешно функционировало, ему необходимо правильно формулировать и поддерживать все основные постулаты операционного менеджмента в рамках управления стратегией предприятия [1].

Так как основные процессы в организации являются достаточно протяженными во времени и пространстве, то ими управлять напрямую нельзя. Поэтому они, как показала практика, делятся на составные части – подпроцессы. Например, процесс управления персоналом включает подпроцессы управления подбором персонала, управления адаптацией персонала, управления оценкой персонала и т.д. Такое деление условно, но помогает разнести эти части процесса в пространстве и времени, а также закрепить их выполнение за конкретными исполнителями, оснастив инструментами, правилами разработки и принятия управленческих решений [2].

Управление операционной политикой – это деятельность по определению форм, задач, содержания и основной деятельности предприятия. Для любого

предприятия правильно выбранная операционная политика является основой его деятельности, и любая ошибка в её выборе может значительно повредить организации. Поэтому необходимо уделять огромное внимание формированию операционной политики предприятия и её поддержанию.

Основная задача подпроцесса – реализация основных положений той или иной операционной стратегии, которая заключается в разработке основных направлений деятельности предприятия, направленных на долгосрочную поддержку конкурентной стратегии.

Но и подпроцессами напрямую управлять сложно, а иногда и невозможно уже по другим причинам. Управление подпроцессами, по мнению автора, осуществляется решением комплекса управленческих задач. Эти задачи формируются на основе матрицы «Подпроцесс – Функции управления», т.е. управление подпроцессом осуществляется реализацией комплекса задач в рамках управленческого цикла (нормирование, планирование, организация, учет и т.д.).

В последовательном решении задач в рамках управленческого цикла, собственно, и заключается управление подпроцессом. А управление несколькими подпроцессами, входящими в процесс,

обеспечивает управление этим процессом в целом [1].

Основные задачи управления операционной политикой, построенные в

соответствии с работой [3], представлены на рис. 1.

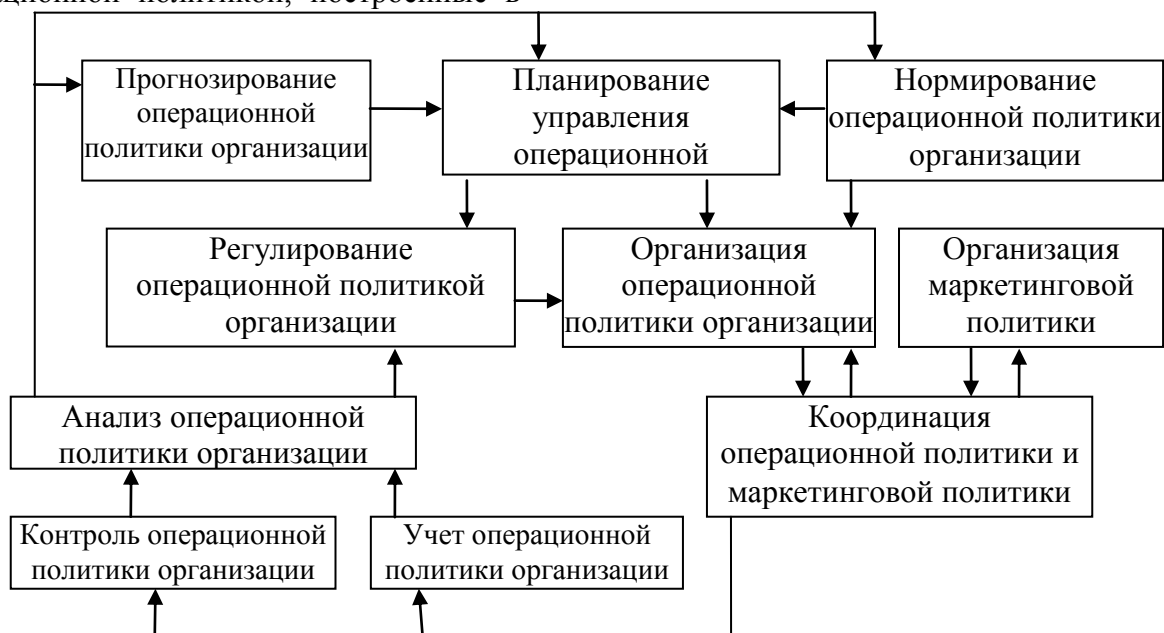


Рисунок 1- Модель подпроцесса управления операционной политикой

Все функции необходимы для осуществления полного цикла управленческой деятельности в рамках управления операционной политикой предприятия. Рассмотрим подробнее содержание каждой задачи данного подпроцесса, описанной в соответствии с основными функциями управления, которые подробно сформулированы в работе [4].

Нормирование операционной политики – установление стандартов, норм и методов принятия решений в сфере операционной деятельности предприятия, которые необходимо прописать на бумажном носителе и утвердить у вышестоящего руководства для того, чтобы они были обязательны для исполнения.

Прогнозирование операционной политики – определение контуров будущих ситуаций в рамках существующих и возможных направлений операционной деятельности, а также близких и отдалённых перспектив деятельности предприятия в целом.

Планирование управления операционной политикой – определение состава и содержания основных постулатов операционной деятельности по каждому подпроцессу.

Организация управления операционной политикой – деятельность, направленная на создание наиболее благоприятных условий для внедрения основных постулатов операционной деятельности.

Учет операционной политики – регистрация реализации основных постулатов по всем подпроцессам операционной деятельности предприятия, включает в себя инструменты введения операционной политики.

Контроль операционной политики – фиксация масштабов и величин отклонения внедрения заданных норм и стандартов от основных постулатов операционной политики.

Анализ операционной политики – исследование постулатов операционной политики, включающее расчленение их на более мелкие элементы, установление связей между ними, понимание границ частей и целого.

Регулирование операционной политики – поиск и выработка решений по «безболезненному» постулатов операционной политики в процессе операционной деятельности предприятия.

Координация операционной политики и маркетинговой политики – обеспечение согласованной и слаженной работы двух важнейших подпроцессов, участвующих в успешном исполнении операционной стратегии, направленной на улучшение процесса производства продукции.

Благодаря реализации все этих представленных задач на предприятии

может быть выстроена эффективная операционная политика, обеспечивающая выполнение операционной стратегии. Это позволит предприятию стать более конкурентоспособным на рынке.

Операционная политика тесно взаимосвязана с большинством остальных подпроцессов операционной деятельности. Для того чтобы понять сущность и содержание операционной политики, необходимо исследовать её влияние на важнейшие подпроцессы операционной деятельности (табл. 1).

Таблица 1 - Влияние операционной политики на другие подпроцессы предприятия

Название подпроцесса	Влияние операционной политики
Управление портфелем заказов	Выбор принципов и постулатов формирования портфеля заказов предприятия. Заказы могут также изменяться в зависимости от выбранных операционных приоритетов.
Управление операционными мощностями	Производственные мощности зависят от продукции предприятия. Если основная задача предприятия высокое качество – количество выпускаемой продукции падает.
Управление поставками ресурсов	От выбранной операционной политики зависят принципы выбора поставщиков, а следовательно, и инструменты поставок сырья и материалов.
Управление операционными программами изготовления продукции	Исходя из своих сильных сторон, предприятие определяет направленность операционной программы (на качество, количество, срок изготовления и т.п.).
Управление операционными графиками, заданиями изготовления продукции	Инструменты формирования графиков и заданий могут быть разные (сетевой, директивный или в виде расписания).
Управление запасами	Уровень запасов напрямую связан с ассортиментом продукции, а также с циклом и партиями изготовления отдельных компонентов продукции.
Управление операционными дефектами	Определяется реакция на отклонения от заданных параметров продукции. Поэтому принципы, по которым они определяются, формируются заранее.
Управление движением операционных потоков	Выбор инструментов формирования операционных маршрутов и режимов складирования внутри предприятия.
Управление готовой продукцией/услугами	Выработка принципов контроля и подготовки готовой продукции к поставкам потребителю.
Управление послепродажным обслуживанием потребителей	Выбор принципов выполнения гарантийного и постгарантийного обслуживания клиентов (внимание к отдельным клиентам, индивидуальный подход и т.п.).
Управление забракованной	Выбор принципов определения брака и способов его

продукцией	списания.
Управление логистикой	Описание принципов построения операционных путей вне предприятия.

Успешность операционной политики в значительной степени зависит от правильности выбора операционных приоритетов. Необходимо также определить, каковы могут быть последствия выбора каждого из имеющихся вариантов производства, а также на какие компромиссы придётся пойти при выборе любого из представленных вариантов.

Операционная политика не может проводиться изолированно, она должна быть связана с потребителями (по вертикали) и с другими подразделениями предприятия, а также со смежными предприятиями. Поэтому менеджерам при разработке операционной политики важно не «уходить в себя», а продолжать следить за изменчивым рынком.

Во внешней и внутренней среде предприятия постоянно возникают многочисленные проблемы, которые способны заметно ухудшать экономические показатели деятельности предприятия. Следовательно, для их устранения необходима тщательная разработка технологии управления операционной политикой. Это очень важно, так как в противном случае плохо скоординированные и необдуманные решения в процессе операционной деятельности могут привести к нарушению работы предприятия.

Технология развития подпроцесса управления операционной политикой представлена на рис. 2. В случае успешного проведения каждой из операций технологии, негативные последствия и отрицательные факторы не превысят предполагаемой нормы и все подпроцессы операционного менеджмента будут выполнены на высоком уровне.

Для эффективной реализации технологии усовершенствования подпроцесса управления операционной политикой в организации необходимо

ввести комплекс мероприятий, представленных в табл. 2. Так как операционная политика касается практически всех подпроцессов операционного менеджмента организации, выберем развитие подпроцессов управления портфелем заказов и управления поставкой ресурсов.

Но прежде чем реализовать представленные мероприятия необходимо учесть следующие условия:

при повышении квалификации сотрудников необходимо обучать только тех, кто хочет и может адаптироваться к новым реалиям, дабы не растрачивать ресурсы попусту;

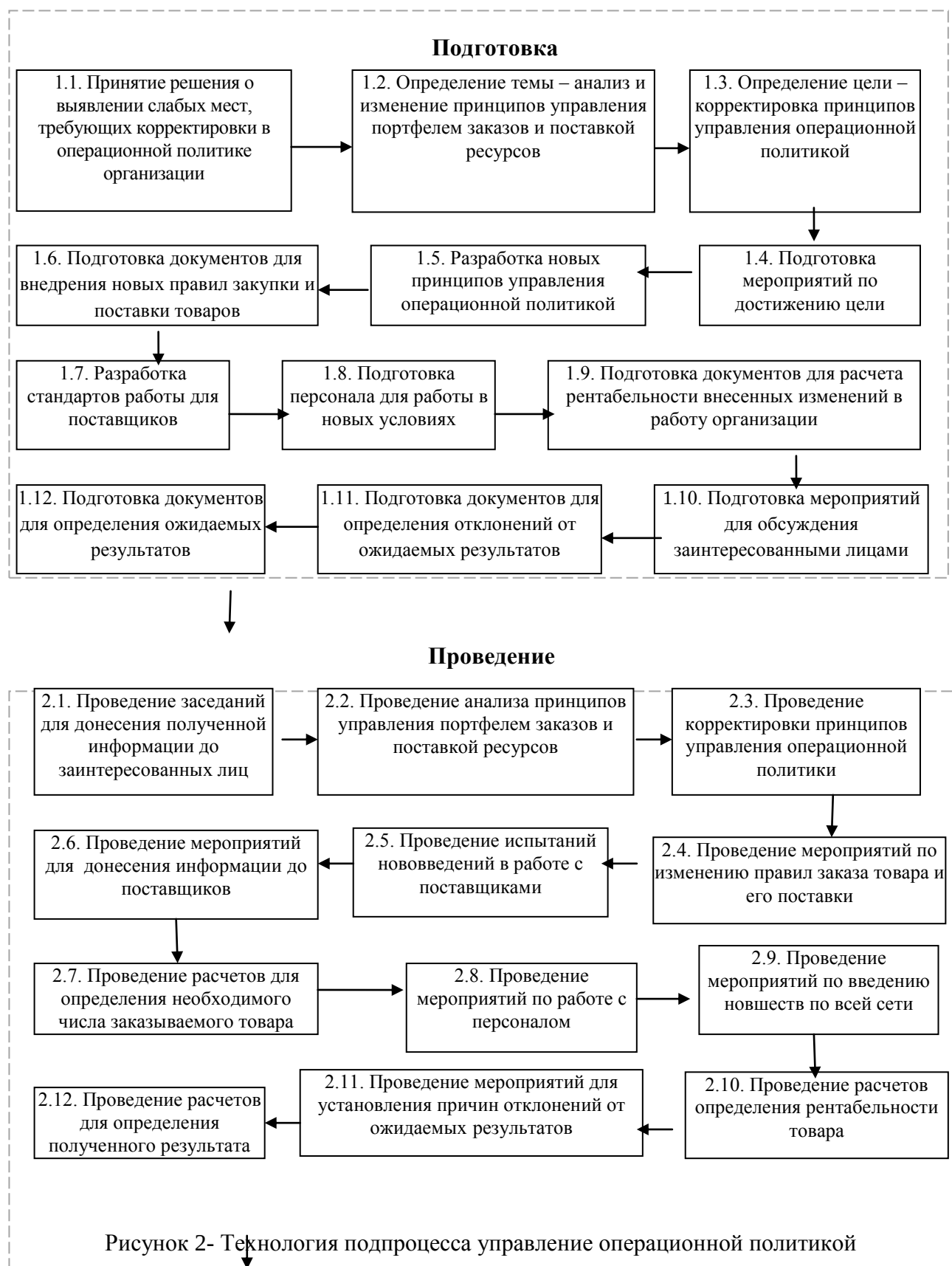
перед изменением стандартов условий хранения продукции необходимо провести анализ существующего положения дел, выявить его слабые и сильные стороны.

От спланированного и постепенного, поэтапного улучшения структуры операционной политики напрямую зависит максимизация производственной прибыли предприятия.

Рассмотрим влияние разработанных технологий развития подпроцесса управления операционной политикой предприятия и связанного с ней комплекса мероприятий по её улучшению на основные показатели деятельности ООО «Мотор» в соответствии с работой [4].

Был выбран комплекс показателей, по которым можно судить о деятельности предприятия. По этим показателям была представлена информации по шести периодам 2012-14 гг.

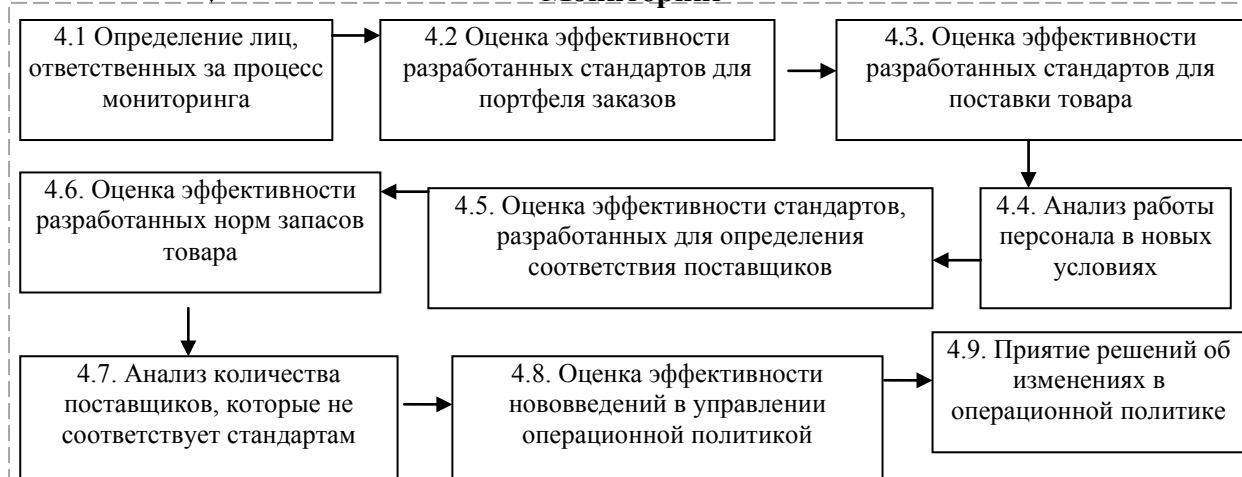
В состав комиссии экспертов вошли пять специалистов, обладающих компетентностью в данной области. Возглавлял экспертов заместитель генерального директора ООО «Мотор». Другими членами комиссии, участвующими в составлении прогноза деятельности, были главный экономист,



Заключительные операции



Мониторинг



Окончание рис. 2.

Таблица 2- Мероприятия по развитию подпроцесса управления операционной политикой

Наименование мероприятия	Средства реализации	Ожидаемые результаты
Доработка принципов формирования заказов на продукцию	Формирование заказа за несколько месяцев до сезона продаж с учётом положения рынка. Повышение контроля. Найм и подготовка персонала, ответственного	Повышение уровня продаж продукции. Повышение трафика доставки продукции потребителям. Снижение издержек, связанных с остатками

	за анализ рынка.	непроданной продукции.
Расширение ассортимента товара в соответствии со спросом потребителей	Выработка критериев для новой продукции. Анализ продукции, продаваемой на данный момент, и избавление от нерентабельной. Изучение текущего положения рынка Внедрение новой продукции.	Повышение спроса. Повышение конкурентоспособности предприятия.
Подготовка персонала к работе в новых условиях	Анализ имеющейся системы работы с персоналом. Проведение дополнительного обучения продавцов и менеджеров. Контроль за показателями работы персонала. Сокращение неэффективного персонала.	Улучшение качества продаж продукции. Снижение издержек за счёт сокращения штата. Повышение эффективности работы персонала.
Совершенствование стандартов по доставке продукции	Анализ имеющихся стандартов. Изучение новых логистических путей доставки продукции.	Снижение издержек при перевозке сырья и продукции. Повышение скорости доставки продукции.
Оптимизация договорённостей со старыми поставщиками	Анализ имеющихся отношений. Поиск новых решений при работе с ними. Оформление новых договорённостей.	Повышение качества поставляемой продукции. Снижение издержек продаж продукции. Повышение конкурентоспособности продукции. Повышение спроса.
Поиск новых поставщиков ресурсов	Изучение требований, предъявляемых к поставщикам. Изучение поставщиков. Оформление сотрудничества.	Повышение конкурентоспособности предприятия на рынке. Увеличение ассортимента продукции. Повышение спроса на продукцию.

Экспертам было предложено составить три прогноза. Один прогноз был составлен на I полугодие 2015 г. и два прогноза на II полугодие 2015 г. Прогноз должен определить изменения показателей на два ближайших полугодия.

Второй прогноз определял значения выбранных показателей деятельности ООО «Мотор» на II полугодие 2015 г. без учета внедрения представленных выше мероприятий.

Третий прогноз был ориентирован на определение ожидаемых результатов

деятельности ООО «Мотор» на II полугодие 2015 г. При этом учитывалось влияние предложенных мероприятий (табл. 3). На основе данных экспертов были определены средние значения и

процентные изменения основных показателей ООО «Мотор».

Изменения выбранных показателей были выражены в % как отношение среднего значения прогноза к значениям предыдущего периода.

Таблица 3 – Прогноз экспертов деятельности ООО «Мотор» на II полугодие 2015 г. с учетом мероприятий

Наименование показателей	Прогноз экспертов на II полугодие 2015 г. с учетом мероприятий					Среднее значение
	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3	Эксперт 4	Эксперт 5	
Доход, млн. руб.	476	494	490	489	485	486.8
Себестоимость, млн. руб.	444	448	451	446	449	447.6
Валовая прибыль, млн. руб.	32	46	39	43	36	39.2
Чистая прибыль, млн. руб.	25.6	36.8	31.2	34.4	28.8	31.36
Рентабельность продаж, %	6.72	9.31	7.96	8.79	7.42	8.04
Возврат продукции (ед.)	15	14	16	13	12	14.00
Текучесть кадров	0.04	0.04	0.03	0.05	0.04	0.04

Прогнозы экспертов, представленные в табл. 4, показывают, как инновационные предложения должны привести к

существенным изменениям ожидаемых результатов выбранных показателей в деятельности ООО «Мотор».

Таблица 4. – Средние ожидаемые результаты по ООО «Мотор»

Наименование показателей	Данные за I полугодие 2014 г.	Данные за II полугодие 2014 г.	Прогноз на I полугодие 2015 г.		Прогноз на II полугодие 2015 г. без мероприятий		Прогноз на II полугодие 2015 г. с учетом мероприятий	
			Средние значения	Изменения, в %	Средние значения	Изменения, в %	Средние значения	Изменения, в %
Доход, млн. руб.	466	467	474	1.50	481.4	3.08	486.8	4.24
Себестоимость, млн. руб.	442	443	446.6	0.81	445.6	0.59	447.6	1.04
Валовая прибыль, млн. руб.	24	24	27.4	14.17	35.8	49.17	39.2	63.33
Чистая прибыль, млн. руб.	19.2	19.2	21.92	14.17	28.64	49.17	31.36	63.33

Рентабельность продаж, %	5.15	5.14	5.78	12.4 8	7.43	44.53	8.04	56.48
Возврат продукции (ед.)	17	17	15	- 11.76	15	-11.76	14.0 0	-17.65
Текучесть кадров	0.05	0.05	0.04 8	-4.00	0.04 8	-4.00	0.04	-20.00

Примечание 1. Изменения в % прогнозов вычислены как отношения значений прогнозов к значениям деятельности предприятия за II полугодие 2014 г.

Изменения в прогнозах экспертов в деятельности ООО «Мотор» по сравнению с II полугодием 2014 г. позволяют сделать выводы, о том что разработанная технология и мероприятия принесут значительные результаты. Но это произойдет не ранее II полугодия 2015 г.

Предлагаемые мероприятия окажут влияние не только на финансовые показатели, но и на структуру процесса управления операционной деятельностью, и, как следствие, на всю оргструктуру предприятия.

Одним из эффективных средств поиска, рассмотрения и выбора мероприятий по развитию операционной деятельности является игровое имитационное моделирование, которое достаточно подробно описано в работах [5-7]. Автором разработана проблемно-ситуационная игра «Управление операционной политикой предприятия», которая позволит участникам приобрести практический опыт исследования и оптимизации процессов управления

операционной деятельностью предприятия.

Кроме того, для поддержки технологического обеспечения управления операционной политикой необходимо включение мероприятий по мотивации персонала в варианте решения как задач, так и проблем неудовлетворенности персонала предприятия. Для этого следует использовать модель системы мотивации персонала, которая позволяет, по мнению автора работы [8], глубоко и всесторонне подготовить и провести необходимые изменения на предприятии для повышения удовлетворенности работников в различных сферах операционной деятельности.

Таким образом, подпроцесс управления операционной политикой является центральным звеном деятельности, благодаря которому предприятие извлекает доход и прибыль, имея возможность успешно функционировать на рынке, а в перспективе и развиваться и завоевывать новые рынки.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Герасимов Б.Н. Теория управления: монография. – Самара: НОАНО ВПО СИБиУ, 2012. – 404 с. – Серия «Энциклопедия управленческих знаний».
2. Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б. Методология управления: учеб. пособие. – Самара: НОАНО ВПО СИБиУ, 2013. – 488 с. – Серия «Энциклопедия управленческих знаний».
3. Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б. Производственный менеджмент: Учеб. пособие. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2015. – 312 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа <http://www.znaniium.com>].
4. Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б. Производственный менеджмент: теория, методология, практика: учеб. пособие. – Самара: Изд-во МИР, 2014. – 344 с.
5. Герасимов Б.Н. Игровое моделирование управленческих процессов: монография. – Самара: СНЦ РАН, 2006. – 195 с.
6. Шарипов Э.И., Кронин С.И. Режиссура социальных игр. – М.: КСП, 2001. 320 с.
7. Щедровицкий Г.П. Избранные труды. – М.: Школа культурной политики, 1995. – 759 с.

8. Горбунова О.А. Модели управления эффективностью деятельности на основе мотивации персонала //Вестник Самарского государственного технического университета. Серия «Экономические науки». – 2011. – № 2. – С. 67-77.
9. Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б. Эффективность экономических систем: монография. – Самара: НОАНО ВПО СИБиУ, 2013. – 252 с. –Серия «Энциклопедия управленческих знаний».

THE DEVELOPMENT OF THE PROCESS OF MANAGEMENT OVER THE OPERATING POLICY OF THE ENTERPRISE

© 2015 Boris N. Gerasimov

International Market Institute, Samara, Russia

Management over the operating policy is one of the most important parts of the strategy of any enterprise. There it is determined by the structure of tasks of the operating policy and the content of the influence of this sub process on the other sub processes of operating activity. The author worked out the technology of sub process management over the operating policy. The article develops a total combination of activities to improve the operating activity for a certain enterprise, as well as it gives the forecast of the activity's development of this enterprise for the very near period.

Keywords: Management sub processes, operating policy, technologies, activities, forecasting of activity.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ РЕСУРС КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И МАЛОГО БИЗНЕСА

© 2015 М.В. Грешнов

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

В статье рассматривается вопрос использования человеческих ресурсов в моделировании системы финансового взаимодействия государства и малого бизнеса. В основе данной модели лежит многокомпонентный анализ всех факторов, оказывающих влияние на всю систему в целом. Человеческий ресурс является одним из наиболее значимых параметров, способствующих развитию малого бизнеса. Более того, управление человеческими ресурсами посредством совершенствования системы образования, развития предпринимательских навыков и предпринимательской грамотности населения может быть использовано для управления всей системой в целом.

Ключевые слова: финансовое взаимодействие государства и малого бизнеса, малый бизнес, малое и среднее предпринимательство, человеческий фактор, человеческий ресурс.

Понятие финансового взаимодействия государства и малого бизнеса можно определить как взаимовыгодные финансовые или денежные отношения предприятий малого бизнеса и органов государственной власти, ориентированные на сотрудничество в области экономической (как правило, финансовой) и социальной политики, основной целью которого является развитие сектора малого бизнеса и институтов его государственной поддержки [2].

Для изучения вопроса финансового взаимодействия государства и малого бизнеса с учетом воздействия на него человеческих ресурсов необходимо остановиться на двух основополагающих факторах, формирующих уровень развития малого бизнеса на конкретной территории (*SMEll*). Первым фактором выступает уровень финансового развития субъектов малого бизнеса (*SMEdl*), вторым – уровень развития институтов государственной финансовой поддержки малого бизнеса (*SMEss*). Подобная классификация предлагалась автором в работах [2,3], однако она не учитывала такой важный критерий, как человеческий ресурс [4,5].

Дело в том, что в основе модели финансового взаимодействия государства и малого бизнеса предлагается использовать по 4 группы критериев для

каждого фактора. Опосредованно человеческий ресурс в том или ином виде учитывается, хоть и незначительно, в расчете уровня финансового развития субъектов малого бизнеса, который определяется исходя из анализа социально-экономического (*SEC*), институционального (*IsC*), финансово-экономического (*FEC*) и инвестиционного (*IvC*) критериев.

Однако роль человеческого ресурса в развитии субъектов малого бизнеса слишком велика, чтобы так пренебрегать ей. Во-первых, труд, как фактор производства, лежит в основе производственной политики любого малого или среднего предприятия, которые в силу специфики своей работы должны обеспечить собственное производство наиболее квалифицированными кадрами, обладающими не только физическими, но и интеллектуальными и моральными способностями. Во-вторых, в основе деятельности малого и среднего предпринимательства лежит активное использование предпринимательского фактора производства, без которого подобный бизнес просто не может существовать, что также является отражением использования человеческого ресурса любой организации. В связи с вышеизложенным, целесообразно изменить перечень критериев,

определяющих уровень развития субъектов малого бизнеса на следующий: человеческий (HC), институциональный (IsC), финансово-экономический (FEC) и инвестиционный (IvC).

Уровень развития институтов государственной финансовой поддержки малого бизнеса ($SMEss$) в свою очередь останется неизменным и определяется исходя из анализа финансового (FC), консультационного (CC), правового (LSC), информационного (IC) критериев. Первый критерий позволяет оценить эффективность прямых и косвенных финансовых государственных инвестиций в предприятия малого бизнеса, а остальные – эффективность косвенных инвестиций, затрачиваемых на развитие собственно инфраструктуры финансовой поддержки сектора в целом.

Каждая группа критериев содержит количественные и качественные параметры. Первые рассчитываются исходя из данных статистической отчетности в регионах, вторые, напротив, являются субъективными, что предполагает проведение опроса населения или экспертов в области малого бизнеса для определения их значений. Поскольку каждый из критериев, в свою очередь, подлежит оценке, необходимо произвести декомпозицию критериев по каждому составляющему фактору, используя метод нормирования анализируемых коэффициентов, чтобы избежать несовпадения размерности, и факторный анализ, который является наиболее распространенным методом анализа социально-экономических процессов.

Разработанная модель финансового взаимодействия государства и малого бизнеса на основе финансовой устойчивости будет выглядеть следующим образом:

$$\begin{cases} SMEll = SMEdl + SMEss \rightarrow \max \\ SMEdl = \xi_1 \cdot HC + \xi_2 \cdot IsC + \xi_3 \cdot FEC + \xi_4 \cdot IvC \\ SMEss = \psi_1 \cdot FC + \psi_2 \cdot CC + \psi_3 LSC + \psi_4 \cdot IC \\ \left\{ \begin{aligned} \frac{dSMEdl}{dt} &= \alpha_1 \cdot SMEdl \cdot SMEss - \alpha_2 \cdot SMEdl - \alpha_3 \\ \frac{dSMEss}{dt} &= \beta_1 - \beta_2 \cdot SMEdl \cdot SMEss \end{aligned} \right. \end{cases}$$

Особенностью данной модели является использование качественной теории дифференциальных уравнений и теории бифуркации для введения ограничений в виде системы нелинейных дифференциальных уравнений, что позволяет добиться более существенных результатов. Дело в том, что при исследовании финансово-экономических процессов с использованием качественной теории и теории бифуркации используется как математический, так и прикладной аппарат. Математическая часть качественного исследования позволяет найти и проанализировать систему дифференциальных уравнений, а прикладная часть позволяет интерпретировать и сопоставить неприводимые структуры фазового портрета с существующими финансово-экономическими процессами и проведением бифуркационного анализа.

При этом в некоторых случаях нет необходимости искать непосредственное решение системы дифференциальных уравнений, так как качественный анализ устанавливает ограничения как на фазовые переменные, так и на константы уравнений, что уже позволяет сделать достаточно точные прогнозы относительно развития анализируемой финансово-экономической системы. Таким образом, целью проведения качественного анализа является не получение численного результата, а получение качественных параметров развития финансово-экономической системы, всего анализируемого явления сразу, что позволяет не просто получить конкретное решение, а с большей вероятностью

определить, как изменится состояние системы при изменении ее определенных параметров, и выявить соответствующие взаимосвязи.

В итоге предлагается использовать модель финансового взаимодействия государства и малого и среднего предпринимательства с ограничением в виде системы двух дифференциальных уравнений, которое позволит найти стационарные точки, т.е. наиболее эффективное сочетание уровня финансового развития субъектов малого и среднего предпринимательства и уровня развития институтов государственной финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, а также определить значения 5 коэффициентов, оказывающих наибольшее влияние на развитие всей системы в целом [2].

В нашем случае система нелинейных уравнений в виде основного ограничения модели финансового взаимодействия государства и малого бизнеса выглядит следующим образом:

$$\begin{cases} \frac{dSMEdl}{dt} = \alpha_1 \cdot SMEdl \cdot SMEss - \alpha_2 \cdot SMEdl - \alpha_3 \\ \frac{dSMEss}{dt} = \beta_1 - \beta_2 \cdot SMEdl \cdot SMEss \end{cases}$$

В данной системе ограничений коэффициент α_1 отражает рост уровня развития субъектов малого бизнеса за счет собственных и государственных ресурсов. К собственным ресурсам можно отнести финансовые средства, капитальные и человеческие ресурсы. Коэффициент α_2 отражает снижение уровня развития малого бизнеса за счет выплаты налогов и прочих расходов, направляемых в бюджет. В этот коэффициент также включено пропорциональное потребление, обусловленное затратами малого бизнеса на ведение производственной и сбытовой деятельности. Коэффициент α_3 описывает постоянное потребление ресурсов сектором, не зависящее от уровня развития малого бизнеса.

Коэффициенты β_1 и β_2 позволяют оценить воздействие государственной поддержки. Коэффициент β_1 описывает рост уровня развития институтов государственной поддержки за счет прямых инвестиций из федерального и муниципального бюджета. Коэффициент β_2 , в свою очередь, отражает разницу между объемами средств, затраченных на поддержку сектора малого бизнеса, и доходами, полученными бюджетами в качестве результатов этой поддержки.

Стандартный анализ системы дифференциальных уравнений, используемых в качестве основного ограничения в модели финансового взаимодействия государства и малого

бизнеса, вида $\frac{d\vec{X}}{dt} = \vec{F}(\vec{X}, \vec{\lambda})$, где

$\vec{X} = \{X_1, X_2, \dots, X_n\}$ – вектор переменных,

$\vec{F} = \{F_1, F_2, \dots, F_n\}$ – вектор правых частей

системы уравнения (1), $\vec{\lambda} = \{\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_m\}$ –

вектор параметров, проводится по

следующей схеме:

1) Находятся стационарные точки

$\vec{X}_s = \{X_{s1}, X_{s2}, \dots, X_{sn}\}$ системы из

условия $\vec{F}(\vec{X}, \vec{\lambda}) = 0$.

2) Вводятся новые переменные:

$x_i = X_i - X_{si}$, описывающие отклонения

от стационарных значений, и система

приводится к виду: $\frac{d\vec{x}}{dt} = \Lambda(\vec{\lambda})\vec{x} + \vec{h}(\vec{x}, \vec{\lambda})$, где

$\Lambda(\vec{\lambda}) = \left(\frac{\partial F_i}{\partial x_j} \right)_{x_s} + D\Lambda$ – линейный

оператор, а $\vec{h}(\vec{x}, \vec{\lambda})$ – учитывает члены второго и более высоких порядков по x .

3) Исследуется линеаризованная

система $\frac{d\vec{x}}{dt} = \Lambda(\vec{\lambda})\vec{x}$. При этом характер

поведения переменных $\vec{x}$ можно

установить, используя значения двух параметров: $\Delta = \det \left(\left(\frac{\partial F_i}{\partial x_j} \right) - \delta_{ij} k_m^2 D_j \right)_{x_s}$ и

$$\sigma = \sum_i \left(\left(\frac{\partial F_i}{\partial x_i} \right)_{x_s} - k_m^2 D_i \right) \quad \text{где} \quad \det -$$

детерминант матрицы линейного оператора. Если $\Delta \geq 0$, а $\sigma < 0$, то соответствующее решение системы устойчиво. Если хотя бы одно из условий нарушено, то стационарная точка системы неустойчива [1].

Решение приведенной системы дифференциальных уравнений проводилось автором в ряде публикаций [2, 3], поэтому в данной статье оно не приводится. Отметим только, что данное решение позволяет получить важное условие зависимости факторов: $\alpha_1 \beta_1 - \alpha_3 \beta_2 > \alpha_2 \sqrt{\alpha_3 \beta_2}$. С учетом того, что наиболее важным для нас является фактор α_1 , перепишем условие зависимости факторов, которое после всех преобразований будет иметь вид:

$$\alpha_1 > \frac{\alpha_2 \sqrt{\alpha_3 \beta_2} + \alpha_3 \beta_2}{\beta_1}$$

Данное неравенство имеет глубокий экономический смысл. Дело в том, что оно позволяет системе находиться в состоянии равновесия и развиваться наиболее эффективно [6]. Если данное неравенство будет нарушено, вся система выйдет из

устойчивого состояния. Для иллюстрации данного вывода приведем графики развития системы финансового взаимодействия государства и малого бизнеса, полученные в пакете имитационного моделирования AnyLogic 5.4.

На основе полученных ограничений и теории размерности имеем значения коэффициентов системы дифференциальных уравнений, равные $\alpha(0,8;0,4;1)$ и $\beta(1;0,5)$. Представленные зависимости от времени переменных *SMedl* и *SMEss*, а также фазовые портреты моделируемой системы в тех же координатах (см. рисунок) позволяют отметить устойчивый фокус, т.е. состояние равновесия анализируемой системы. Стоит отметить, что это состояние достигается достаточно долго. При увеличении значения α_1 до 0,9, можно увидеть более быстрый переход системы в устойчивое состояние, а при уменьшении α_1 до 0,7, наоборот, выход из него, т.к. условие устойчивости системы при рассматриваемых значениях будет нарушено.

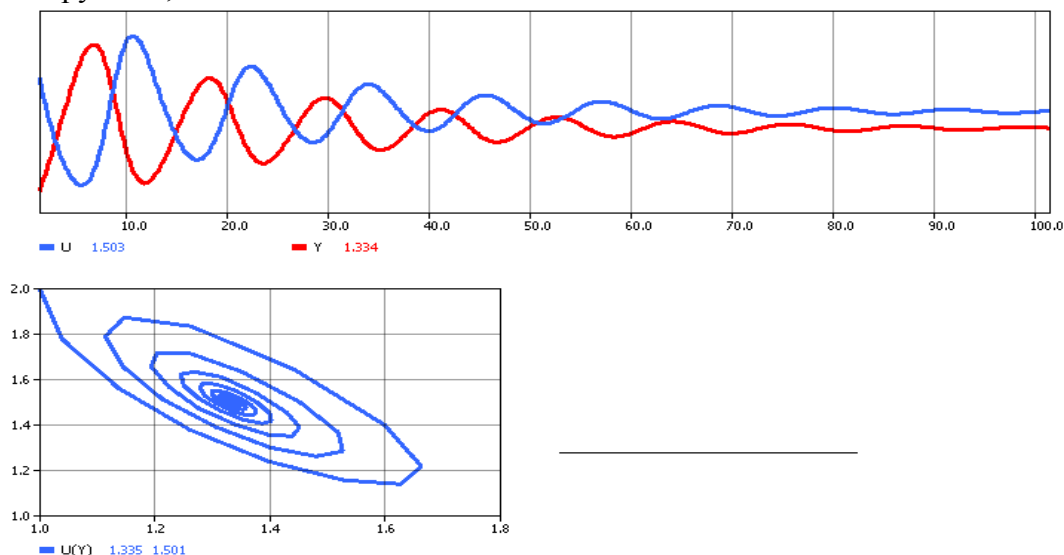


Рисунок 1. - Устойчивое состояние системы при $\alpha(0,8;0,4;1)$ и $\beta(1;0,5)$

Для иллюстрации выхода системы из устойчивого состояния примем α_1 равным

0,78, что не соответствует условию устойчивости модели $\alpha_1 > 0,7828$.

Результаты прямого моделирования отразим на рисунке 2. Отметим, что подобная ситуация возможна с точки

зрения развития финансово-экономической системы взаимодействия государства и малого бизнеса.

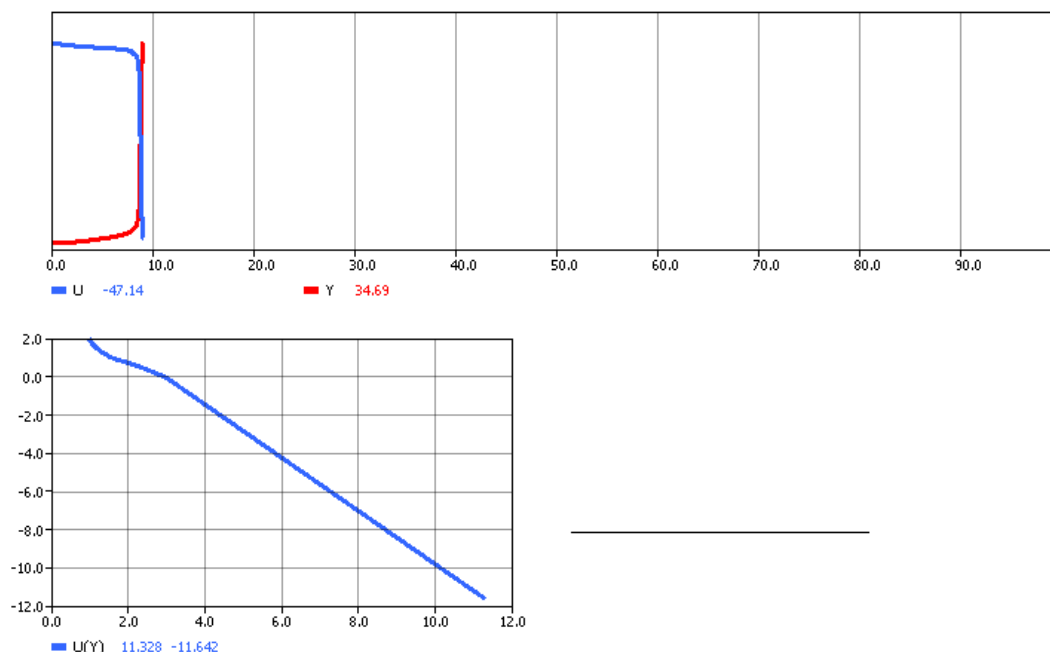


Рисунок 2 – Неустойчивое состояние системы при $\alpha(0,78;0,4;1)$ и $\beta(1;0,5)$

Управление финансово-экономической системой [7] в этом случае с точки зрения рассмотренных выше условий будет осуществляться в соответствии со следующими правилами:

- 1) стационарные состояния системы, определяемые совокупностью параметров, являются определенными финансово-экономическими категориями;
- 2) при управлении системой необходимо, используя определенные рычаги управления, изменять ее параметры, тем самым производя сдвиг системы по фазовой траектории к нужным значениям;

- 3) необходимо все время соблюдать соотношение между параметрами системы так, чтобы она оставалась устойчивой.

Следуя этим правилам можно обеспечить стабильное, устойчивое и, самое главное, эффективное управление финансово-экономической системой, а именно такой уровень финансового взаимодействия государства и малого бизнеса, при котором вложенные государством средства в развитие малого бизнеса приносили бы максимальную эффективность и малому бизнесу, и самому государству.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Грешнов М.В. Качественный подход к анализу финансово-экономических систем / М.В. Грешнов // Вестник Международного института рынка. – 2011. - №1 (7). – С. 13-21.
2. Грешнов М.В. Модель финансового взаимодействия государства и малого бизнеса // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6; URL: www.science-education.ru/113-11373 (дата обращения: 21.09.2014)
3. Грешнов М.В. Теоретические основы использования систем дифференциальных уравнений и теории бифуркации в анализе финансового взаимодействия государства и малого бизнеса / М.В. Грешнов // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. – 2012. – №4. – С. 75-81

4. Нестерова С.И. Модель комплексной диагностики организационной структуры управления предприятия / С.И. Нестерова // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2009. – №119. – С.113-116.
5. Нестерова С.И. Модель оценки интегрального уровня конкурентоспособности региона // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика». – 2013. - №4 (30).
6. Рамзаев М.В. Модели и механизмы инвестиционного развития конкурентоспособности муниципальных образований на примере малых городов Экономические науки. – 2009. - №59. – С. 376-381
7. Хаймович И.Н. Применение методологии SADT при моделировании бизнес-процессов технологической подготовки производства машиностроительного предприятия / И.Н. Хаймович // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2008. – №1. – С. 21.

HUMAN RESOURCE AS A FACTOR OF FINANCIAL COOPERATION BETWEEN THE STATE AND SMALL BUSINESS

© 2015 Maxim V. Greshnov

International Market Institute, Samara, Russia

The paper considers the issue of human resources usage in the process of modeling of the financial cooperation system between the state and small businesses. This model is based on multi-component analysis of factors that influence on the system as a whole. The human recourse is the key parameter encouraging the small business development. Moreover, human resources management through improvement of educational system, development of entrepreneurial skills and entrepreneurial literacy among population can be used for managing of the whole system.

Keywords: financial cooperation between the state and small business, small business, small and medium enterprises, human factor, human resources

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ООО «ОРТОПЛАСТ»

© 2015 О.А.Горбунова, Ю.О. Мавлявеева

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

В работе рассмотрены понятия конкурентоспособности предприятия, конкурентоспособности продукции. Проанализировано состояние рынка пластиковых панелей Российской Федерации, выделены основные игроки этого рынка. Выделены факторы, определяющие конкурентоспособность предприятия на рынке пластиковых панелей. Дана оценка конкурентоспособности ООО «ОРТОПЛАСТ». Предложен комплекс мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, промышленное предприятие, мотивация, качество.

Успех фирмы в борьбе за большую долю рынка определяется уровнем ее конкурентоспособности. В условиях серьезных перемен в российской экономике, вызванных применяемыми против России санкциями и необходимостью развития импортозамещения, компании вынуждены искать принципиально новые подходы к ведению бизнеса, к организации производственного процесса, к выстраиванию отношений с партнерами и клиентами.

Конкурентоспособность предприятия можно определить как способность предприятия вести борьбу за потребительский спрос на определенном сегменте рынка. При этом конкурентоспособность предприятия напрямую зависит от конкурентоспособности производимой им продукции.

Высокая рыночная конкуренция побуждает предприятия создавать и поддерживать свои конкурентные преимущества. О наличии конкурентного преимущества можно говорить в том случае, если положение предприятия на рынке товаров и услуг по сравнению с ведущими конкурентами более выгодно. Источниками конкурентных преимуществ могут быть низкие издержки производства, высокое качество производимой

продукции, гибкая ценовая политика, эффективная система сбыта, квалифицированный персонал и т.д. При этом каждое конкурентное преимущество формируется на конкретном рынке в зависимости от конкретной группы потребителей [5].

Для выявления конкурентного преимущества предприятия необходимо провести оценку его конкурентоспособности. Оценка конкурентоспособности поможет не только выявить слабые места предприятия, но и сформулировать возможные пути их устранения [6].

При разработке направлений повышения конкурентоспособности промышленного предприятия необходимо учитывать специфику конкретной отрасли, в которой оно функционирует.

Компания ООО «ОРТОПЛАСТ» входит в группу компаний «ОРТО» и осуществляет производство и оптово-розничные продажи пластиковых погонажных изделий – пластиковых панелей, винилового сайдинга, аксессуаров к ним, пластиковых плинтусов, пластиковых подоконников, арт-панелей.

Российские потребители для облицовки стен и потолка чаще всего используют пластиковые панели из ПВХ, которые считаются экологически безопасными. В

процессе производства ПВХ-панелей российскими производителями используется ПВХ-смола от различных производителей (как отечественных, так и зарубежных), что практически не отражается на качестве готовой продукции.

ПВХ-панели в России, по данным на конец 2014 года, производят более 200 компаний [10]. Компании-производители

ПВХ концентрируются, в основном, в центральной части России. Наибольшее число предприятий наблюдается в Московской области, где сосредоточено 33 организации.

В Самарской области панели производят 12 компаний.

Рейтинг областей по объемам производства ПВХ-панелей представлен на рисунке 1.

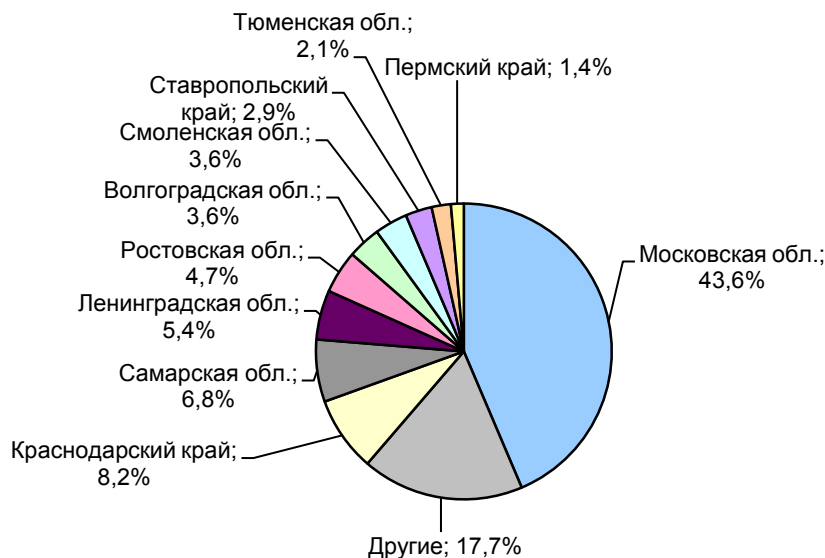


Рисунок 1- Рейтинг областей по объемам производства ПВХ-панелей

Среди крупнейших отечественных производителей пластиковых панелей рыночные доли распределились следующим образом:

- «ОРТО» (г. Самара) – 6,67%;
- «Терна Полимер» (Московская обл. г. Мытищи) – 5,12 %;
- «Мастер-Декор» (г. Московская обл. г. Клин) – 4,8 %;
- «Интехпласт» (г. Ростов-на-дону) – 4,6%;
- «РЕАС Пласт» (г. Москва) – 4,12%;
- «VENTA» (г. Москва) – 3,75%;
- прочие – 70,94%.

Компания «ОРТО» является владельцем зарегистрированных торговых марок «ОРТО» и «ОРТО-ХИМ». Наличие собственного производства обеспечивает незаменимое преимущество для торговой

сети в оперативности выполнения любого срочного заказа, а удобство расположения – оперативность доставки.

В производстве своей продукции компания использует сырье, полученное непосредственно от его производителей - крупных отечественных компаний. Реализуется продукция в своем торговом подразделении, причем 25-30% реализации приходится на оптовые компании и 70-75% на собственную розничную сеть. Наличие собственной сети позволяет иметь гарантированный объем продаж даже в сезон низкого спроса и наряду со значительным выпуском продукции гарантирует достаточную устойчивость от конъюнктурных колебаний рынка.

Основным видом производимой продукции компании ООО

«ОРТОПЛАСТ» являются пластиковые панели (см. рис. 2).

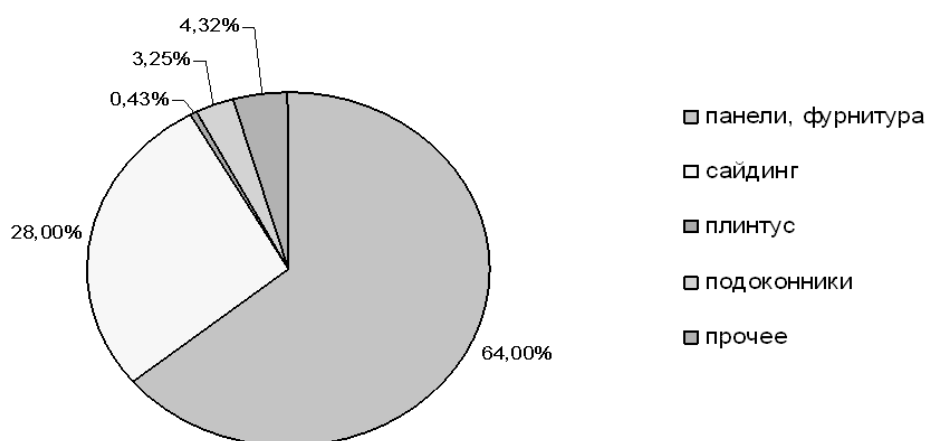


Рисунок 2-Структура продаж ООО «ОРТОПЛАСТ» за 2014 год

По итогам 2014 года фирмой ООО «ОРТОПЛАСТ» было реализовано 6 236 тыс. кв. м стеновых панелей. В том числе 27 % из этого числа в дорогом ценовом

сегменте, 37% - в среднем ценовом сегменте, 36% в низком ценовом сегменте (табл. 1).

Таблица 1-Динамика объема продаж пластиковых панелей ООО «ОРТОПЛАСТ»

Год	Объем продаж, руб.		
	Дорогой ценовой сегмент	Средний ценовой сегмент	Низкий ценовой сегмент
2012	272 980 946,09	357 699 170,74	310 633 490,38
2013	397 672 535,29	484 663 402,38	360 390 735,11
2014	314 567 412,46	431 073 861,52	419 423 216,62

Проведенный анализ показал, что ООО «ОРТОПЛАСТ» имеет ряд сильных сторон. Наличие собственной торговой сети дает возможность доведения продукции компании до конечного потребителя.

Наличие современного парка оборудования, его многофункциональность в зависимости от используемого инструмента значительно влияет на качество выпускаемой продукции.

В компании есть служба управления качеством продукции. В ее функции входит приемный контроль 100% изделий и маркирующей продукцию в соответствии с ее производителем, датой изготовления и др. Отдел развития

занимается изучением возможностей вывода на рынок новых видов изделий и материалов, исследованием мировых новинок и тенденций рынка.

У компании широкая география продаж: сбыт ориентирован на максимально глубокое присутствие в регионах, так, чтобы в любом месте, где потребители покупают товар из ассортимента компании, они имели возможность купить продукцию марки «ОРТО».

ООО «ОРТОПЛАСТ» занимается постоянным обновлением продукции, входящей в основной ассортимент, с целью повышения привлекательности товара в глазах конечных потребителей; а также расширением ассортимента внутри

товарных групп. Оно проводится с учетом направлений и вкусов все более широкого круга покупателей. Компания осуществляет разработку и разведку новых товарных групп, близких по способу производства к товарам основного ассортимента, но более рентабельных, перспективных и расширяющих круг конечных потребителей.

Успешная кредитная история и устойчивые финансовые показатели способствуют более легкому привлечению дополнительных денежных средств из различных источников. ООО «ОРТОПЛАСТ» на протяжении долгого времени сотрудничает с ведущими банками.

Поскольку в первую очередь целевая аудитория фирмы – это крупные и средние оптовики, продвижение в их среде осуществляется на основе личных контактов с торговыми представителями.

Сбыт через розничные торговые точки, по большей части ориентированный на таких покупателей, как отделочники и снабженцы, имеет очень гибкую систему скидок, призванную удерживать постоянных клиентов и обеспечивать минимально необходимый приток средств даже в зимний сезон.

Ключевыми конкурентами ООО «ОРТОПЛАСТ» являются:

- «Терна Полимер»;
- «Мастер-Декор»;
- «Интехпласт»;
- «РЕАС Пласт»;
- «VENTA»;
- «Альта-профиль».

Компания «Терна Полимер» [10] производит и реализует продукцию под зарегистрированными торговыми марками Fine (панели, виниловый сайдинг, подоконники) и Десо-D (декоративные панели). Производственные площадки расположены в г. Мытищи и г. Сходня.

Компания «Мастер Декор» [14] считается одним из крупнейших производителей отделочных материалов на российском рынке. Компания производит продукцию под торговой маркой «DeKOR

panel». Основную долю в объеме производства занимают стеновые панели ПВХ. Также компания выпускает полы ПВХ, оконные откосы, стеновые панели МДФ, строительный погонаж.

Компания «Интехпласт» [10] производит различные виды панелей и ПВХ профиля. Производственная база завода «Интехпласт» включает четыре основных производства: экструзивное, ламинирующее, принтерное и перерабатывающее, с оборудованием ведущих мировых фирм-производителей (GREINER, CINCINNATI EXTRUSION, BARBERAN, KRAUSS MAFFEI).

Компания «РЕАС Пласт» [11] представляет группу компаний «РЕАС Группа», в которую также входит производственная компания «РЕАС Центр». Деятельность компаний координирует управляющая компания «РЕАС Сервис». «РЕАС Центр» производит широкий спектр продукции: пластиковые панели, молдинги к стеновым панелям, пластиковые откосы, плинтусы ПВХ, виниловый сайдинг, подоконники.

Бельгийская компания «VENTA» [12] построила собственный завод VENTA в Московской области для производства декоративных отделочных материалов (панели, профили, откосы, наличники для откосов, подоконники). Для производства продукции компания использует только импортное сырье.

Компания «Альта-Профиль» [13] представляет собой автономное полнофункциональное производство с широким ассортиментом продукции: пластиковые, ламинированные панели, панели с термопереводной печатью, виниловый сайдинг, фасадные панели, подоконники, ПВХ-вагонка. Компания имеет широкую дилерскую сеть по всей России.

В целом конкурентоспособность компании на рынке пластиковых панелей определяется такими факторами, как: цена товара, качество товара, ассортимент, наличие взвешенной маркетинговой политики и поддержки продаж, объем

производства, частота обновления ассортимента.

Проведенный анализ конкурентоспособности методом экспертных оценок показал, что компания ООО «ОРТОПЛАСТ» имеет максимальные оценки по сравнению с конкурентами по показателям «ассортимент», «цены» и «частота обновления ассортимента». Однако уступает по показателям «качество», «объем производства» и «наличие взвешенной маркетинговой политики и поддержки продаж». В целом, лидером по вышеперечисленным показателям является фирма «Терна Полимер», второе место занимает ООО «ОРТОПЛАСТ», на третьем – «Мастер-Декор».

Оценка конкурентоспособности на основе теории эффективной конкуренции и расчет коэффициентов конкурентоспособности предприятий показали, что наиболее высокие коэффициенты конкурентоспособности у предприятий «Альта-профиль» (11,15) и «Интехпласт» (11,05). Компания «ОРТОПЛАСТ» находится на третьем месте (9,8).

Для повышения конкурентоспособности ООО «ОРТОПЛАСТ» необходимо, прежде всего, повысить качество продукции. Повышение качества производимой продукции должно вестись по двум направлениям: внедрение системы менеджмента качества в соответствии со стандартами ISO и повышение мотивации производственного персонала.

Внедрение системы менеджмента качества не только повысит конкурентоспособность компании, но и позволит снизить издержки, повысит управляемость ООО «ОРТОПЛАСТ», сделает компанию клиентоориентированной [8].

Внедрение системы менеджмента качества требует подготовительных процедур (проведение предварительного аудита, обучение персонала). Только после этого возможны разработка и внедрение системы менеджмента качества. Самый

трудоемкий этап в этой процедуре – описание и оптимизация бизнес-процессов, в ходе которого необходимо проанализировать все бизнес-процессы предприятия, выявить несоответствия требованиям стандарта, устранить дублирующие процессы и разработать новые процессы в полном соответствии с стандартом [1].

После проведения всех подготовительных процедур необходимо пройти сертификацию ISO. Конкурентоспособность предприятия возрастет за счет внедрения системы менеджмента качества и приобретения конкурентного преимущества – сертификата ISO.

Усиление мотивации персонала считается неотъемлемым элементом повышения качества продукции [9]. Действующая система материального стимулирования не позволяет ООО «ОРТОПЛАСТ» достигать поставленных целей. Необходимо скорректировать переменную часть денежного вознаграждения с учетом ключевых показателей эффективности, специально разработанных для каждой категории работников [3]. Так, для начальника цеха такими показателями могут быть: объем производства, процент брака, доля выполненных позиций по ассортименту, материально-технические затраты.

При формировании системы оплаты менеджеров по продажам важно учитывать этап жизненного цикла компании. В зависимости от него корректируются такие показатели эффективности, как объем продаж по новым клиентам, выручка от реализации, валовая маржа, индекс удовлетворенности внешнего клиента.

Ключевые показатели эффективности для каждой категории сотрудников должны различаться в зависимости от уровня деятельности (недопустимый, низкий, плановый, лидерства). Каждому уровню деятельности будут соответствовать определенные размеры премии.

Вторым направлением повышения конкурентоспособности ООО «ОРТОПЛАСТ» является увеличение объемов производства продукции. Расширение производства может быть обеспечено за счет увеличения объемов применяемых ресурсов при сохранении неизменной технической базы либо за счет расширения самой технической базы.

Т.к. ООО «ОРТОПЛАСТ» использует 100% имеющихся производственных площадей, а приобретение новых не планируется, установка дополнительного оборудования не является возможной. Следовательно, целесообразно рассматривать расширение объемов производства за счет увеличения использования наличной мощности. С учетом размещения дополнительной продукции на имеющихся складских площадях, возможно повышение загрузки оборудования с текущего уровня в 71,4% до рекомендуемого уровня в 95%.

Повышение загрузки оборудования даст дополнительный объем продукции, однако, потребует привлечения новых сотрудников. При этом выполнение некоторых работ предлагается вывести на аутсорсинг [2]. В ходе оценки затрат на реализацию мероприятия по наращиванию объемов производства необходимо учитывать отчисления в государственные внебюджетные фонды, которые занимают значительную долю в структуре затрат предприятия [4].

Учитывая затраты на поиск новых сотрудников, прохождение медицинского осмотра, страховые взносы во внебюджетные фонды и дополнительные материальные затраты, а также выведение ряда работ на аутсорсинг, ООО «ОРТОПЛАСТ» получит денежный эффект порядка 135 млн. рублей в год.

Бюджет рекламной кампании приведен в таблице 2.

Таблица 2- Бюджет рекламной кампании предприятия

Квартал	Вид рекламного мероприятия	Число рекламных единиц	Стоимость рекламы, руб.
1	Печатное издание Рекламный щит	5 1	59304
2	Печатное издание Рекламный щит Рекламный перетяг	6 6 1	303978
3	Печатное издание Рекламный щит Рекламный перетяг	4 6 5	329084
4	Печатное издание Рекламный щит	4 2	79840
Итого	-	-	772206

Дополнительную экономию обеспечат мероприятия, направленные на формирование энергоэффективного поведения каждого сотрудника предприятия [7].

Третьим мероприятием по повышению конкурентоспособности ООО «ОРТОПЛАСТ» является проведение рекламной кампании.

В настоящее время эффективность сетей сбыта товаров предприятия (включая

систему продвижения и реализации) является важной предпосылкой и условием его конкурентоспособности. Учитывая то, что предложенные мероприятия по повышению конкурентоспособности ООО «ОРТОПЛАСТ» направлены на расширение объемов производства и улучшение качества продукции, предприятию необходимо совершенствовать рекламную кампанию для лучшего сбыта дополнительных

объемов произведенной продукции. В этих целях необходимо использовать рекламу в печатных изданиях, рекламные перетяги, рекламные щиты.

Компания ООО «ОРТОПЛАСТ» после проведения мероприятий по повышению конкурентоспособности будет иметь наиболее высокий результат в отрасли по целому ряду показателей. Реализовав свои конкурентные преимущества и устранив «слабые стороны», компания будет

обладать высокой конкурентоспособностью, что является гарантом получения высокой прибыли в рыночных условиях. Ведь возможность компании конкурировать на определённом товарном рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности товара и совокупности экономических методов деятельности предприятия, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Антонов С.А., Герасимов Б.Н. Моделирование реформирования системы управления процессом предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 11 (85). С. 10-14.
2. Баранова В.В. Использование аутсорсинга в подготовке и формировании резерва управленческих кадров // Развитие института резерва управленческих кадров в субъектах Российской Федерации как вызов времени и эффективный инструмент совершенствования государственной кадровой политики. Сборник статей Межрегиональной научно-практической конференции (9 октября 2014 г., г. Самара). Самара, 2014. С. 102-109.
3. Горбунова О.А. Модели управления эффективностью деятельности на основе мотивации персонала // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия «Экономические науки». 2011. № 2. С. 67-77.
4. Кравченко О.В. К вопросам необходимости реформирования пенсионной системы РФ // Современные парадигмы управления: выбор социальных и рыночных ориентиров: сборник статей Международной научно-практической конференции (26-28 сентября 2013 г. Самара) / Самарский филиал ГБОУ ВПО МГПУ. Самара: ООО «Издательство Ас Град», 2013. С. 173-180.
5. Кукольников Е.А. Модель управления конкурентоспособностью функционального промышленного кластера // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 1 (25). С. 195-202.
6. Мавляева Ю.О., Горбунова О.А. Направления повышения конкурентоспособности организации // Актуальные проблемы современного социально-экономического развития: тезисы докладов VI Международной научно-практической конференции. – Выпуск 6. – Самара: Международный институт рынка, 2011. С. 222-223.
7. Рамзаев М.В., Горбунова О.А., Мавляева Ю.О. Формирование энергоэффективного поведения как современный фактор развития региональной промышленности // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. 2012. № 6 (26). С. 181-184.
8. Чумак В.Г., Горбунова О.А. Долгосрочная и краткосрочная мотивация персонала в клиентоориентированных организациях // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 12 (122). С. 155-158.
9. Чумак В.Г., Павлович В.Е. Синтез системы материального стимулирования персонала организации // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 593. URL: www.science-education.ru/120-16646 (дата обращения: 28.05.2015).
10. <http://www.100panel.ru>
11. <http://www.reas.ru>
12. <http://www.ventasales.ru>
13. <http://www.alta-profil.ru>

14. <http://dekor-panel.ru/>

INCREASE OF COMPETITIVENESS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

© 2015. Oksana A.Gorbunova, Yulia O.Mavlyaveeva

International market institute, Samara

In this article concepts of competitiveness of the enterprise, competitiveness of the production are considered. The condition of the plastic panels market of the Russian Federation is analysed, the basic players of this market are allocated. The factors defining competitiveness of the enterprise in the plastic panels market are allocated. The estimation of competitiveness of «ORTOPLAST» Ltd. is given. The complex of the actions directed on increase of competitiveness of the enterprise is offered.

Keywords: competitiveness, industrial enterprise, motivation, quality.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

© 2015 О.В. Кравченко

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

Статья посвящена вопросам формирования учреждений здравоохранения. Разумный подход к процессу организации финансовых отношений в государственном медицинском учреждении напрямую влияет на эффективность и качество предоставляемой услуги.

В статье описан порядок финансирования муниципального учреждения здравоохранения, предложен метод определения потребности в финансовых ресурсах лечебно-профилактического учреждения.

Ключевые слова: финансирование бюджетного учреждения, финансирование здравоохранения, финансовые ресурсы, государственная услуга.

В настоящее время многие специалисты сходятся на мысли, что осуществляемые уже на протяжении многих лет реформы здравоохранения пока не принесли существенных результатов. С одной стороны, это может свидетельствовать о значительной серьезности сложившейся ситуации, требующей значительно больше времени и усилий для ее разрешения, а с другой – о необходимости детального анализа не только имеющихся проблем, но и предлагаемых путей их решения на предмет оценки их эффективности.

Несмотря на то, что медицинские услуги обладают свойством незаменимого блага, касающегося жизни и здоровья человека, спрос на целый ряд платных медицинских услуг подвержен резким колебаниям в зависимости от уровня цен, доходов населения и т.д. Низкая эластичность (изменчивость) спроса на медицинские услуги в период острых и особенно тяжелых заболеваний сочетается с высокой эластичностью спроса в случаях легких форм заболеваний, профилактики, хронического протекания болезни, когда при платном здравоохранении семейный бюджет обычно перераспределяется в пользу других статей расходов.

Как известно, в периоды кризисов обостряются социальные проблемы, растет заболеваемость. Нельзя недооценивать негативное влияние на психику человека социальных стрессов, вызванных

кризисными явлениями в финансовой сфере. Между тем, экономические и финансовые проблемы способны спровоцировать рост и сердечно-сосудистых и других заболеваний.

Кроме того, экономический кризис, введенные санкции могут серьезно задержать производство многих жизненно важных лекарств.

Организация эффективной системы финансирования сферы здравоохранения является одним из важнейших направлений государственной политики. От состояния здоровья нации зависит будущее государства.

Разумный подход к процессу организации финансовых отношений в государственном медицинском учреждении напрямую влияет на эффективность и качество предоставляемой услуги.

В ситуации, когда законодательство направлено на снижение темпов роста расходов бюджетов, нужно создать условия и стимулы для оптимизации затрат учреждений и привлечения ими новых финансовых ресурсов за счет осуществления коммерческой деятельности.

Механизм получения финансовых ресурсов бюджетными учреждениями, функционирующими в области здравоохранения, представлен на рис.1.

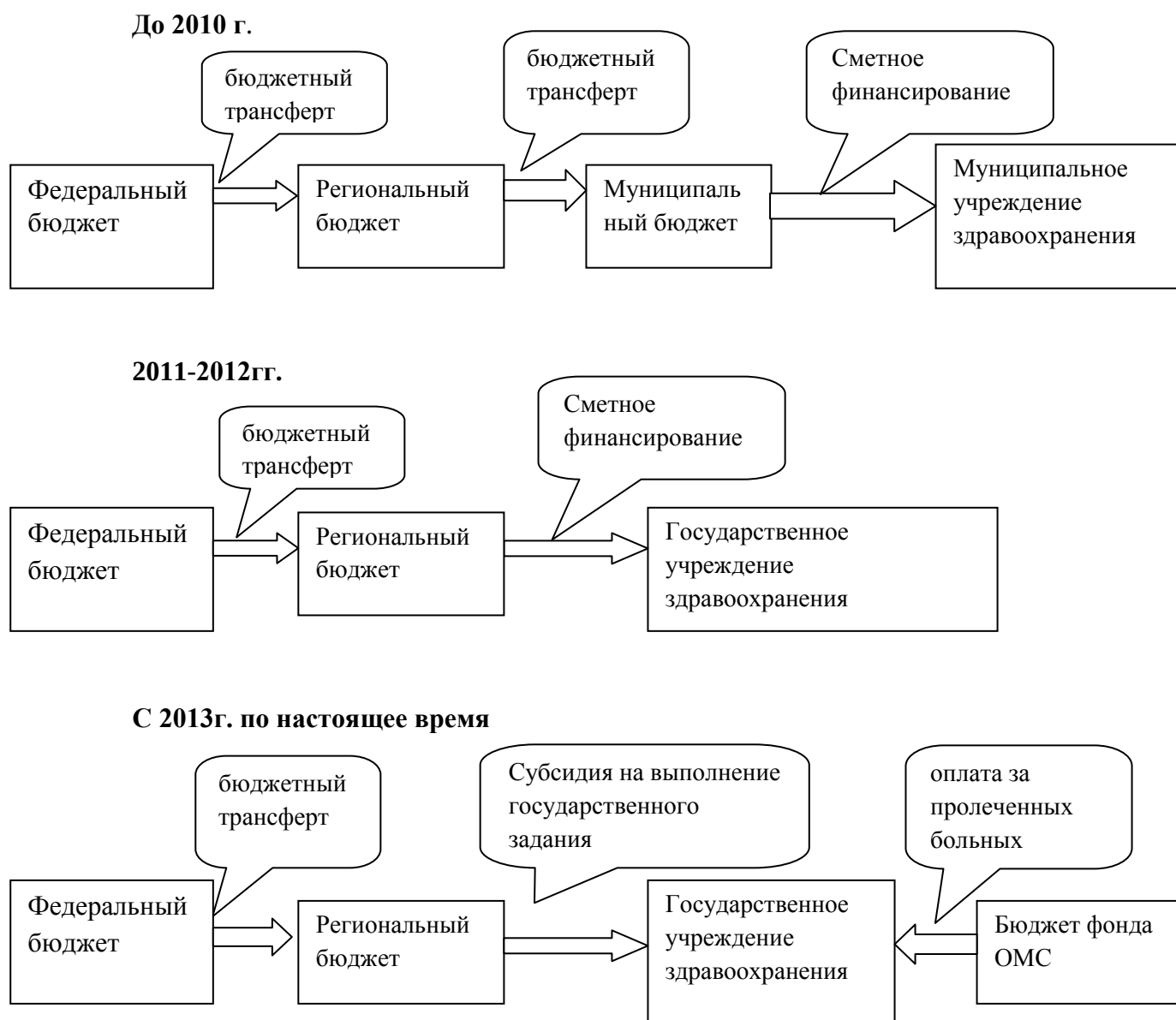


Рисунок 1- Механизм государственного финансирования учреждений здравоохранения.

Рассмотрим финансирование расходов на примере государственного учреждения здравоохранения «Самарское областное

бюро судебно-медицинской экспертизы» (далее – ГУЗ СОБСМЭ) (см. табл.1).

Таблица 1 – Расходы ГУЗ СОБСМЭ тыс. руб.

Виды расходов	Сумма
211 - Заработная плата	37 912
212 - Прочие выплаты	41
213 - Начисления на выплаты по оплате труда	9 933
221 - Услуги связи	262
222 - Транспортные услуги	165
223 - Коммунальные услуги	1 434

224 - Арендная плата за пользование имуществом	145
225 - Услуги по содержанию имущества	1 799
226 - Прочие услуги	2 052
262 - Пособия по социальной помощи населению	30
290 - Прочие расходы	204
340 - Увеличение стоимости материальных запасов	5 107
Всего	59 084

Оплата труда квалифицированных кадров организаций, которые являются клиентоориентированными, очень важная статья в расходах, очень важно определить источники финансирования данной статьи [4].

В расходы по классификатору операций сектора государственного управления (далее – КОСГУ) 211 - на общую сумму 31 912 тыс. руб. включены расходы на заработную плату врачей, среднего медицинского персонала, младшего медицинского персонала, прочего персонала. Исходя из тарификационных списков работников на год: врачи - 205,50 ед. – сумма в месяц составляет 1355,8 тыс. руб.; средний медицинский персонал - 202,75 ед.- сумма в месяц составляет 871,5 тыс. руб.; младший медицинский персонал -152,25 ед. - сумма в месяц составляет 519,1 тыс. руб.; прочий персонал - 86,5 ед. - сумма в месяц составляет – 392,5 тыс. руб. Итого на 647 ед. сумма в месяц составляет 3138,9 тыс. руб., а в год 37 666,6 тыс. руб.

Кроме того, в расчёт включены расходы: на доплаты за работу в праздничные дни -73 тыс. руб.; на доплаты за работу в ночное время – 77 тыс. руб.; на замещение временно отсутствующих отпускников – 35 тыс. руб.; за работу с ВИЧ-инфицированным материалом – 60 тыс. руб.

В расходы по КОСГУ 212 - 41 тыс. руб. включены расходы на суточные при служебных командировках; суточные при командировках на курсы повышения квалификации; суточные врачам СМЭ, выезжающим на семинары; суточные главному внештатному специалисту, выезжающему на совещания и коллегии; ежемесячные компенсационные выплаты

матерям, находящимся в отпуске по уходу за ребёнком до 1,5 и 3-х лет.

В расходы по КОСГУ 213 - на общую сумму 9 933 тыс. руб.

В расходы по КОСГУ 221 - на общую сумму 262 тыс.руб. включены расходы на повременную оплату междугородних, международных и местных соединений (локальные соединения – 14,8 тыс. руб.; междугородние соединения – 5,8 тыс. руб.); на оплату сотовой связи – 11,6 тыс. руб.; на подключение к использованию Глобальной сети Интернет (абонентская плата за аренду почтового пространства - 80,4 тыс. руб.); на абонентскую плату за использование радиоточек 10,5 тыс. руб.; на приобретение почтовых марок и конвертов (конверты с маркой 22,5 тыс. руб.; конверты без марки 1,0 тыс. руб.; марки 15,5 тыс. руб.); на пересылку почтовых отправлений (отправка заказных и ценных писем 2,1 тыс. руб.; получение посылок, бандеролей (наложенный платёж) и оплата услуг по экспресс-доставке 4,9 тыс. руб.; на прочие расходы 43,0 тыс. руб.

В расходы по КОСГУ 222 - на общую сумму 165 тыс. руб. включены расходы на найм транспортных средств – 5,5 тыс. руб.; на оплату проезда при служебных командировках (доставка анализов из районных СМО - 47,3 тыс. руб.; проезд главного внештатного специалиста на коллегии – 56,3 тыс. руб.; проезд врачей СМЭ на семинары 21,2 тыс. руб.; проезд врачей СМЭ, выезжающих в районные СМО в многодневные командировки 1,9 тыс. руб.); на оплату проезда при командировках на курсы повышения квалификации – 33,0 тыс. руб.

В расходы по КОСГУ 223 - на общую сумму 1434 тыс. руб. включены расходы

на оплату отопления и горячего водоснабжения (ОАО «Волжская ТГК» – 276,5 тыс. руб.; МПП "ПОЖКХ Клявлинского района – 18,7 тыс. руб.; ОАО «Теплоэнергокомпания» (Чапаевск) – 46,6 тыс. руб.; оплата отопления Борского СМО 6,9 тыс. руб.); на оплату холодного водоснабжения (МП г.Самары «Самараводоканал» : водоснабжение – 150,7 тыс. руб., водоотведение – 73,0 тыс. руб.; МП «ПОЖКХ Клявлинского района»: водоснабжение – 4,3 тыс. руб., водоотведение – 2,9 тыс. руб.; «Теплоэнергокомпания» (Чапаевск): водоснабжение – 6,8 тыс. руб., водоотведение-1,4 тыс. руб.; оплата водоснабжения Похвистневского СМО – 8,0 тыс. руб.; оплата водоснабжения Приволжского СМО – 10,9 тыс. руб.; оплата водоснабжения Сергиевского СМО 0,6 тыс. руб.); на оплату потребленной электроэнергии (ЗАО «Самарские городские электрические сети» – 623,4 тыс. руб., ОАО «Самараэнерго» (Чапаевск) – 171, 5 тыс. руб.; потребление электроэнергии Борским СМО – 4,9 тыс. руб.; потребление электроэнергии Похвистневым СМО - 2,1 тыс. руб.); на оплату других расходов (Биоочистка ООО «Промхим» – 2,6 тыс. руб.).

В расходы по КОСГУ 224 - на общую сумму 145 тыс. руб. включены расходы на аренду зданий (помещений, сооружений) (Безенчукское СМО – 12,0 тыс. руб.; Борское СМО – 6,0 тыс. руб.; Нефтегорское СМО – 3,3 тыс. руб.; Отраденское СМО - 45,1 тыс. руб.; Похвистневское СМО - 78,6 тыс. руб.).

В расходы по КОСГУ 225 - на общую сумму 1799 тыс. руб. включено содержание в чистоте и техническое обслуживание помещений, зданий, дворов и сооружений – 99,0 тыс. руб.; текущий ремонт зданий и сооружений – 411,0 тыс. руб.; ремонт и техническое обслуживание автотранспорта, находящегося на балансе учреждения – 49,0 тыс. руб.; оплата услуг по техническому обслуживанию и ремонту оборудования и инвентаря (холодильники, кондиционеры и т.д.) в части

административно-хозяйственного обеспечения – 859,0 тыс. руб.; оплата услуг по техническому обслуживанию и ремонту вычислительной техники - 17,0 тыс. руб.; оплата договоров на оказание услуг по ТО, ремонту, наладке, эксплуатации элементов охранной и пожарной сигнализации – 123,0 тыс. руб.; другие расходы – 242,0 тыс. руб..

В расходы по КОСГУ 226 - 2052,0 тыс. руб. включены: оплата услуг вневедомственной охраны - 410,0 тыс. руб.; оплата услуг по экстренному выезду вооружённой группы быстрого реагирования в г. Самара - 39,0 тыс. руб.; оплата услуг по охране территории и зданий Бюро в г. Самара – 37,1 тыс. руб.; найм жилых помещений при служебных командировках врачей-СМЭ – 5,5 тыс. руб.; проживание главного внештатного специалиста на период проведения общероссийских совещаний в городах России 16,5 тыс. руб.; найм жилых помещений при командировках на повышение квалификации – 74,8 тыс. руб.; оплата обучения на курсах повышения квалификации, участие в семинарах – 172,2 тыс. руб.; страхование автогражданской ответственности – 24,5 тыс. руб.; оплата услуг по договорам с охранными, пожарными организациями (установка, наладка, обслуживание) – 343,2 тыс. руб.; оплата услуг в части информационно-технического обеспечения (приобретение программных продуктов и их лицензионное обслуживание по договору с ООО фирма «ЦИТ-Парус» – 73,9 тыс. руб.; приобретение лицензионного обеспечения – 138,7 тыс. руб.; информационные услуги по использованию законодательной базы РФ – 75,7 тыс. руб.); оплата услуг в части обеспечения безопасности информации и режимно - секретных мероприятий (оплата услуг специализированного оператора представления налоговых деклараций в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи – 20,9 тыс. руб.); другие расходы (ежегодный профилактический осмотр

сотрудников Бюро -133,0 тыс. руб.; профилактический флюорографический осмотр сотрудников Бюро 49,9 тыс. руб.; оплата услуг по приему, утилизации и захоронению отходов по договору с ГУП Самарской области «Экология» - 1,3 тыс. руб.; проведение медицинских, лабораторных, бактериологических услуг по договорам с медицинскими учреждениями в г. Самара – 34,7 тыс. руб.; проведение медицинских, лабораторных, бактериологических услуг в по договорам с медицинскими учреждениями в г. Сызрань – 26,0 тыс. руб.; индивидуальный дозиметрический контроль рентгенлаборанта (4 поверки в год), поверка защитного фартука, оформление годового радиационно-гигиенического паспорта – 10,9 тыс. руб.; разработка проекта нормативов отходов 56,6 тыс. руб.; проведение экологической паспортизации – 8,5 тыс. руб.; проведение производственного контроля за эффективностью противоэпидемиологических мероприятий, безопасным режимом и условиями труда – 71,6 тыс. руб.; расходы на оплату труда лиц, привлекаемых для выполнения работ по договорам подряда (врачи-консультанты) – 135,7 тыс. руб.; изготовление бланков 143,1 тыс. руб.; подписка на «Медицинский информационный вестник» с приложением 6,7 тыс. руб.; подписка периодических изданий (газет, журналов) на Самарском Почтамте – 17,5 тыс. руб.; изготовление табличек («отходы, огнетушитель, не влезай-убьет, запасной ключ») - 0,8 тыс. руб.).

В расходы по КОСГУ 262 - на общую сумму 30,0 тыс. руб. включены выплаты денежных компенсаций (оплата микродонорства, оплата за взятую кровь 26,8 тыс. руб.; доплата на питание микродонорам – 2,8 тыс. руб.).

В расходы по КОСГУ 290 - на общую сумму 204,0 тыс. руб. включено: уплата земельного налога -133,6 тыс. руб.; плата за загрязнение окружающей среды – 28,9 тыс. руб.; уплата госпошлины за проведение технического осмотра

транспортных средств – 1,4 тыс. руб.; сбор за технический осмотр - 26,1 тыс. руб.

В расходы по КОСГУ 340 - на общую сумму 5107,0 тыс. руб. включено: приобретение горюче-смазочных материалов, специализированное топливо, эксплуатационные жидкости для автомобилей – 252,0 тыс. руб.; приобретение канцелярских принадлежностей – 428,0 тыс. руб.; приобретение строительных материалов – 18,0 тыс. руб.; приобретение хозяйственных материалов и расходных материалов для техники в части административно-хозяйственного обеспечения (приобретение запчастей ко всем видам вычислительной техники - 126,0 тыс.руб.; приобретение запчастей в части административно-хозяйственного обеспечения – 128,0 тыс. руб.; приобретение прочих материалов на гражданскую оборону – 19,0 тыс. руб.; приобретение медикаментов и перевязочных средств – 1055,0 тыс. руб.; приобретение продуктов питания – 422,0 тыс. руб.; приобретение прочих расходных материалов и предметов снабжения – 1838,0 тыс. руб., приобретение мягкого инвентаря – 390,0 тыс. руб.).

В последние годы бюджетные учреждения работают, и соответственно финансируются, на основе государственного задания [1].

Данное задание детально определяет основные параметры оказываемой услуги, т.е. определяется не только то, что должна включать в себя государственная услуга, но и ее объем, а также порядок предоставления.

Методика предоставления финансовых ресурсов бюджетному учреждению с применением механизма БОР, безусловно, эффективна [6].

Можно предложить следующий вариант (методику) расчета затрат на оказание учреждениями услуг.

Прежде всего для определения совокупных расходов организации следует, разделить затраты по группам: в одну выделить те затраты, которые

необходимы для выполнения тех государственных заданий, по которым работает бюджетное учреждение, во вторую - затраты, связанные с функционированием непосредственно самой бюджетной организации, т.е. расходы, направленные на содержание организации. Затем значения в этих двух группах складываются.

Чтобы рассчитать то количество финансовых ресурсов, которое необходимо для реализации задания, а в

частности предоставления государственной услуги, необходимо использовать экспертный метод, с учетом всех нормативов. Далее, эту же группу затрат разделить на несколько элементов.

Экспертный метод предполагает расчет, исходя из выявления и оценки той части расходов учреждения, которые определены как расходы на государственные услуги в суммарных расходах деятельности учреждения.

Таблица 2 – Расчет затрат на оказание государственной услуги

Наименование услуги	Затраты на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда		Затраты на расходные материалы		Затраты на коммунальные услуги и использование имущества		Затраты на общехозяйственные нужды		Итого затраты на услугу
	Тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10=2+4+6+8
Вид медицинской услуги №1		N ₁		N ₁		N ₁		N ₁	
Вид медицинской услуги №2		N ₂		N ₂		N ₂		N ₂	
Вид медицинской услуги №3		N ₃		N ₃		N ₃		N ₃	
Итого		100 %		100%		100%		100 %	

Заполним вышеуказанную таблицу (см. табл.2).

Таблица 2 - Определение затрат на оказание государственной услуги ГУЗ «Самарское областное бюро судебно-медицинской экспертизы»

Наименование услуги	Затраты на оплату труда и начисления на выплаты	Затраты на расходные материалы	Затраты на коммунальные услуги и использование имущества	Затраты на общехозяйственные нужды	Итого: затраты на 1 услугу
---------------------	---	--------------------------------	--	------------------------------------	----------------------------

	по оплате труда								
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10=2+4+6+8
Судебно-медицинские экспертизы и исследования трупов	0,626	50	0,438	35	0,125	10	0,062	5	1,251
Судебно-медицинские экспертизы (обследования) потерпевших, обвиняемых и других лиц	0,491	50	0,344	35	0,098	10	0,049	5	0,982
Судебно-гистологические экспертизы и исследования	0,414	50	0,290	35	0,083	10	0,041	5	0,828
Судебно-химические экспертизы и исследования	0,661	50	0,462	35	0,132	10	0,066	5	1,321
Судебно-биологические экспертизы и исследования	0,211	50	0,147	35	0,042	10	0,021	5	0,421
Медико-криминалистические экспертизы и исследования	0,194	50	0,136	35	0,039	10	0,019	5	0,388
Особо сложные экспертизы	18,889	50	13,222	35	3,778	10	1,889	5	37,778
Итого	21,486	50	15,039	35	4,297	10	2,213	5	43,035

Для упрощения расчёта нормативных затрат на оказание государственной услуги рекомендуется применение экспертного метода.

Рассмотрим государственное задание ГУЗ «Самарское областное бюро судебно-медицинской экспертизы».

Таблица 3- Бюджетные ассигнования на выполнение государственного задания

Наименование услуги	Категории физических и (или) юридических	Количество (шт.)	Объем бюджетных ассигнований на обеспечение	Число получателей услуги по государственному заданию
---------------------	--	------------------	---	--

	лиц		государственно го задания (тыс. руб.)	му заданию
Судебно-медицинские экспертизы и исследования трупов	Суды, судья, органы дознания, лица, производящие дознание, следователи и прокуроры	8040	10057	8040
Судебно-медицинские экспертизы (обследования) потерпевших, обвиняемых и других лиц		6800	6679	6800
Судебно-гистологические экспертизы и исследования		6400	5298	6400
Судебно-химические экспертизы и исследования		2180	2879	2180
Судебно-биологические экспертизы и исследования		41072	17276	41072
Медико-криминалистические экспертизы и исследования		25000	9695	25000
Особо сложные экспертизы		108	4080	108
ВСЕГО		89600	55964	89600

Из представленного государственного задания по ГУЗ «Самарское областное бюро судебно-медицинской экспертизы» видно, что использование нового метода определения объема необходимых финансовых ресурсов для эффективного выполнения своих функциональных задач, т.е. необходимости качественной реализации государственного задания с использованием ограниченного количества ресурсов, экономически выгодно. Более того, для успешной реализации полученного государственного задания необходим профессионально подготовленный персонал, подготовку

которого возможно передать на аутсорсинг [2,5].

Сложившаяся экономия в размере 3120,0 тыс. руб. ((план 59084,0 тыс. руб.) – объем бюджетных ассигнований на обеспечение государственного задания(55964,0 тыс. руб.)) может быть перераспределена на «болевые точки» отрасли «Здравоохранение». Если провести аналогию по всем учреждениям здравоохранения, несомненно, будет выявлена достаточная сумма экономии, которую в последующем можно будет направить на столь необходимую программу «Улучшение состояния

материальной базы учреждений 2015 - 2017 годы» [3].
здравоохранения в Самарской области на

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации в ред. от 26.12.2014, № 70-ФЗ // Консультант плюс.
2. Баранова В.В. Использование аутсорсинга в подготовке и формировании резерва управленческих кадров/ Развитие института резерва управленческих кадров в субъектах Российской Федерации как вызов времени и эффективный инструмент совершенствования государственной кадровой политики. Сборник статей Межрегиональной научно-практической конференции (9 октября 2014 г., г. Самара). Самара, 2014. С. 102-109
3. Официальный сайт Министерства здравоохранения и социального развития Самарской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.medlan.samara.ru>.
4. Павлович В.Е., Горбунова О.А. Финансирование фонда заработной платы в клиентоориентированных организациях // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6. URL: www.science-education.ru/113-11172, свободный.
5. Евдокимова Е.Г. Применение методов оценки работы персонала организации здравоохранения для повышения качества медицинской помощи // Экономические и гуманитарные науки. 2015. № 2 (277). С. 34-41.
6. Мазеев П.Е., Павлович В.Е. Механизм финансирования государственной услуги в бюджетировании, ориентированном на результат. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 107. С. 50-55.

THE PROBLEM OF FINANCING HEALTH CARE INSTITUTIONS

© 2015 Oksana V. Kravchenko

International Market Institute, Samara, Russia

The article is devoted to the formation of health care institutions. A reasonable approach to the organization of financial relations in the public health institutions directly affects the efficiency and quality of services. This article describes how to finance the municipal health services, it suggests a method for determination the need for financial resources for medical and preventive treatment facility.

Keywords: financing of the budget institutions, financing of health care, financial resources, public services.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2015 Кукольников Е.А., Погодина Г.В.

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

В статье на основании динамики основных экономических показателей предприятий-лидеров и конъюнктуры рынков дается оценка текущего уровня конкурентного развития автомобильного, аэрокосмического, нефтедобывающего и химического кластеров Самарской области.

Ключевые слова: стратегия социально-экономического развития, системообразующий фактор, промышленный кластер, конкурентоспособность кластера.

В Стратегии социально-экономического развития Самарской области до 2020 года [1] указано, что на территории региона функционируют следующие кластеры промышленности, сформировавшиеся на основе промышленно-производственных комплексов советского периода: автомобильный, аэрокосмический, нефтедобывающий, химический. В данных кластерах аккумулировано порядка 60% регионального производства, их уровень развития в значительной степени определяет как конкурентоспособность как промышленной сферы, так и экономики области в целом.

В работах [2, 3, 4] обосновано, что для оценки уровня конкурентного развития экономической системы может быть использован подход, в соответствии с которым конкурентоспособность системы определяется конкурентоспособностью системообразующего фактора (элемента). Воспользуемся этим подходом для целей настоящей статьи и проведем оценку конкурентного развития промышленных

кластеров, исходя из оценок уровней конкурентоспособности их ключевых элементов.

Автомобильный кластер является локомотивом промышленности региона, во многом определяющим динамику его экономического развития. В данном кластере сконцентрировано около 40% производства, 40% занятых, 65% основных фондов промышленности, 25% затрат на исследования и разработки, 20% экспорта Самарской области [1].

Ведущее предприятие (ядро) автомобильного кластера – ОАО «АвтоВАЗ» – крупнейший российский производитель легковых автомобилей. Среднесписочная численность работников предприятия в 2013 году составила 66728 человек; доля, занимаемая на рынке легковых автомобилей, – 15%. На рис.1 и 2 представлена динамика основных экономических показателей ОАО «АвтоВАЗ» в 2009-2013 гг.

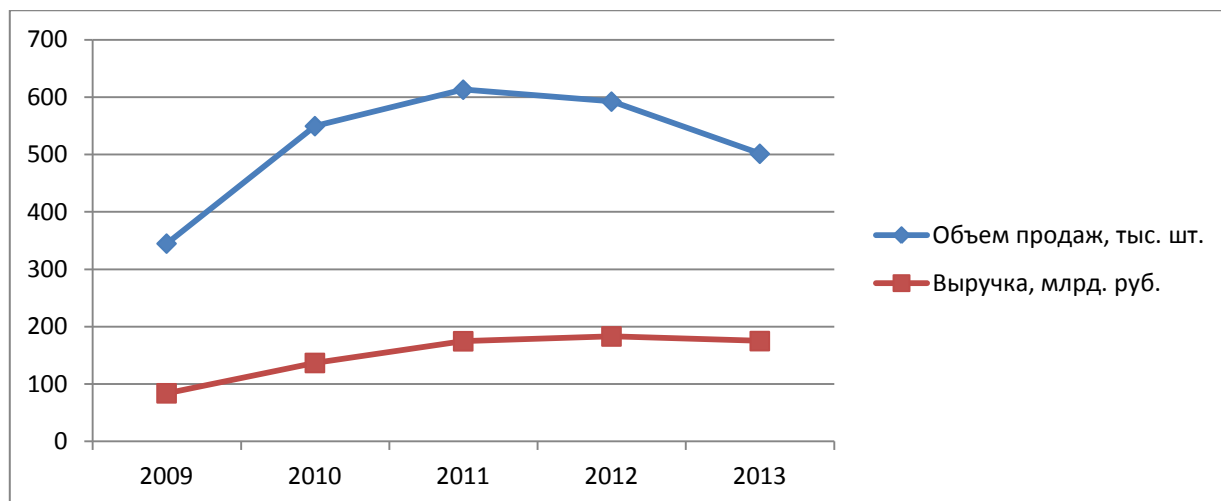


Рисунок 1 – Динамика объемов продаж и выручки ОАО «АвтоВАЗ» в 2009-2013 гг.

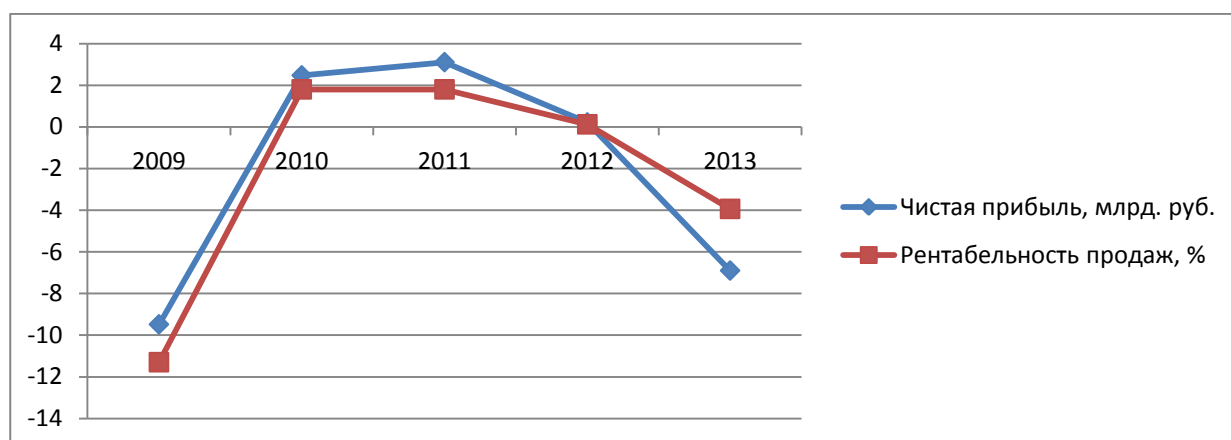


Рисунок 2 – Динамика чистой прибыли и рентабельности продаж ОАО «АвтоВАЗ» в 2009-2013 гг.

Как видно на рисунках, объем продаж снижается более быстрыми, по сравнению с выручкой, темпами, что объясняется повышением отпускной цены на продукцию. При этом чистая прибыль и рентабельность продаж демонстрируют выраженную негативную динамику в связи с ростом затрат.

В целях преодоления кризисной ситуации в ОАО «АвтоВАЗ» разработана и планомерно реализуется Программа развития компании на период до 2020 года [5], предусматривающая меры по техническому развитию и НИОКР, реформированию системы закупок, развитию системы продаж, кардинальному повышению качества, повышению производительности труда. Уже в 2013

году инвестиции в инновации, модернизацию и инжиниринг составили 17928 млн. рублей.

Исходя из значений и динамики основных экономических показателей, текущий уровень конкурентоспособности предприятия можно оценить ниже среднего. Однако внедрение мероприятий Программы развития и консолидация усилий с Альянсом Renault-Nissan позволяют признать потенциал ее роста значительным уже в ближайшей перспективе.

Поставки материалов и комплектующих для нужд предприятий-производителей конечной продукции автомобильного кластера Самарской области осуществляют более 700 региональных поставщиков. Крупнейшими из них

являются ЗАО «Вазинтерсервис», ЗАО «Мотор-Супер», ОАО «АвтоВАЗагрегат», ОАО «Кинельагропласт», ЗАО «Аком», ОАО «Завод им. А.М. Тарасова». До недавнего времени невысокое качество продукции поставщиков указывалось представителями ОАО «АвтоВАЗ» как ключевая причина недостаточной конкурентоспособности производимых автомобилей. Вхождение АвтоВАЗа в состав Альянса Renault-Nissan обусловило повышение и ужесточение требований к материалам и комплектующим. В настоящее время головное предприятие кластера при выборе партнеров ориентировано на наличие иностранного капитала в структуре собственников поставщика либо на тесное технологическое сотрудничество поставщика с зарубежным производителем [6]. Значительная доля закупок ОАО «АвтоВАЗ» будет осуществляться у предприятий, создаваемых на территории особой экономической зоны «Тольятти» совместно с ведущими иностранными компаниями. Новая система требований к поставщикам, внедренная ОАО «АвтоВАЗ», и комплекс мер, реализуемых Правительствами Российской Федерации и Самарской области в целях поддержки отечественного автопрома, позволяют, несмотря на проблемы сегодняшнего дня, оценить потенциал роста уровня конкурентного развития поставщиков автокомпонентов как значительный.

Аэрокосмический кластер является значимым региональным промышленным кластером со среднегодовым объемом производства порядка 3,6 млрд. рублей, что соответствует 3% всего объема промышленного производства Самарской области. Численность занятых в кластере – порядка 50000 человек, или 2,5% от общей численности трудовых ресурсов региона.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Самарской области до 2020 года [1] и Программой развития самарского аэрокосмического инновационного территориального кластера [7]

аэрокосмический кластер включает в себя три подкластера: ракетно-космический, авиастроительный и подкластер двигателестроения.

Ведущим предприятием (ядром) **ракетно-космического подкластера** является ОАО «РКЦ «ЦСКБ-Прогресс», основной вид деятельности которого – разработка, производство и эксплуатация ракет-носителей среднего класса, автоматических космических аппаратов для дистанционного зондирования Земли и научного назначения. Общая численность персонала предприятия в 2011 году составила порядка 23000 человек.

Конкурентоспособность «ЦСКБ-Прогресс» на российском и мировом рынках оценивается как высокая [7]. Такой уровень конкурентоспособности определяется тем, что 37% мирового рынка средств выведения занимают ракеты-носители среднего класса. При этом доля ракет-носителей типа «Союз», производимых предприятием, в данном сегменте составляет 61%. В сегменте средств выведения пилотируемых космических аппаратов и транспортных кораблей обеспечения космических станций предприятие является монополистом. В Российской Федерации «ЦСКБ-Прогресс» выступает лидером в производстве автоматических космических аппаратов научного назначения, занимая порядка 80% этого сегмента рынка гражданской продукции.

Вместе с тем конкурентное развитие «ЦСКБ-Прогресс» сдерживается недостаточной представленностью и высоким уровнем конкуренции в наиболее быстрорастущем и перспективном сегменте космических аппаратов дистанционного зондирования Земли, мониторинга и метеорологии, где его доля составляет 0,7% на мировом и 3% на российском рынке [7]. Кроме того, существенной проблемой является недостаточный темп обновления персонала, дефицит молодых кадров, в первую очередь по рабочим специальностям.

В целом, исходя из оценки конкурентоспособности ключевого элемента ракетно-космического подкластера, можно сделать вывод, что уровень конкурентного развития подкластера является высоким, потенциал роста конкурентоспособности, в том числе на мировом рынке, значительным.

В соответствии с Программой развития самарского аэрокосмического инновационного территориального кластера [7] предприятием-ядром **авиастроительного подкластера** является ОАО «Авиакор – авиационный завод», специализирующийся на производстве, ремонте и сервисе самолетов Ту-154М и Ан-140, производстве запасных частей и агрегатов к авиационной технике. Среднесписочная численность персонала предприятия в 2013г. составила 2266 человек. Данные о динамике выручки, чистой прибыли и рентабельности продаж в 2009-2013гг. представлены на рис. 3 и 4.

Ожидаемый вывод из эксплуатации самолета Ту-154М неизбежно приведет к прекращению производства данного вида продукции, в связи с чем выпуск Ан-140 приобретает для предприятия стратегическое значение. Подготовка производства Ан-70, завершенная на «Авиакор – авиационный завод», открывает новые перспективы развития. Однако нестабильные политические отношения с Украиной определяют высокие риски по данному направлению. Значительная зависимость от украинских поставщиков комплектующих (порядка 50% поставок) также указывает на существенный уровень риска. Еще одним значимым сдерживающим фактором является низкая доля производственного оборудования в структуре основных средств (менее 4%), а также высокий общий уровень износа основных средств (порядка 64% в 2011 году).

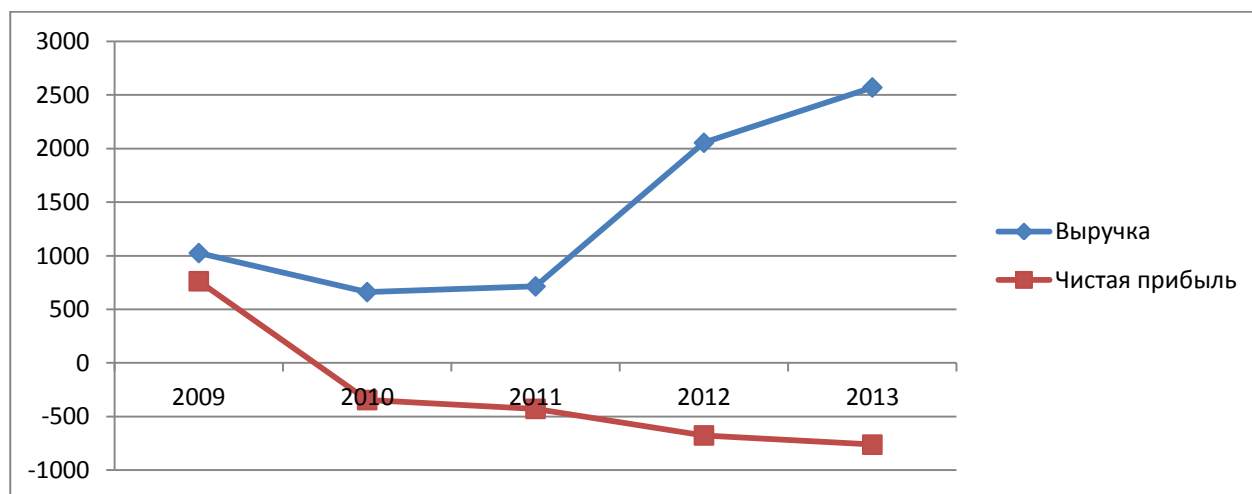


Рисунок 3 – Динамика выручки и чистой прибыли ОАО «Авиакор - авиационный завод» в 2009-2013гг., млн. руб.

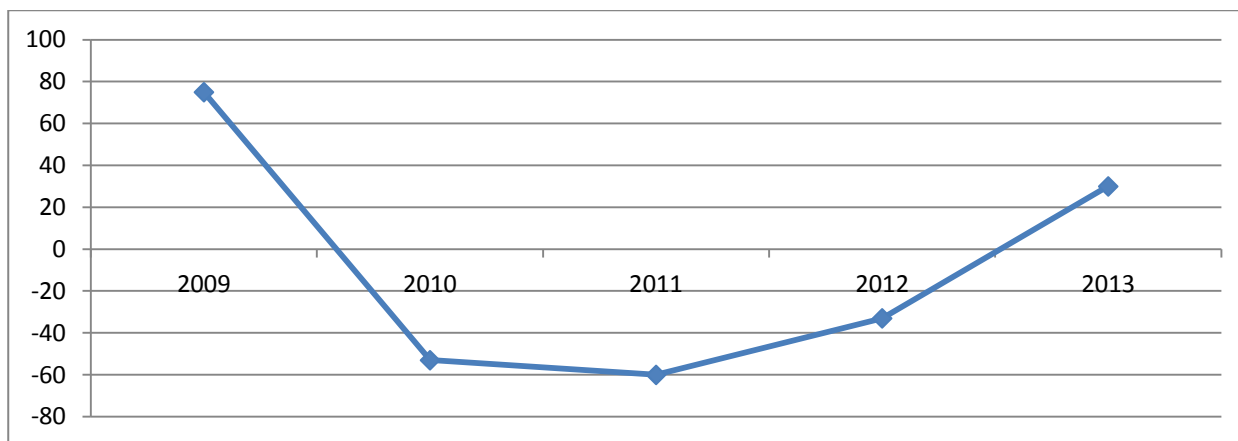


Рисунок 4 – Динамика рентабельности продаж ОАО «Авиакор - авиационный завод» в 2009-2013гг., %

Таким образом, текущий уровень конкурентоспособности предприятия можно охарактеризовать как низкий. Диверсификация, освоение производства новых видов продукции, поиск новых поставщиков будут способствовать росту конкурентных позиций ОАО «Авиакор – авиационный завод».

Другие ключевые предприятия – элементы авиастроительного подкластера (ОАО «Авиаагрегат», ОАО «Агрегат», ОАО «Гидроавтоматика») - имеют высокие оценки конкурентоспособности на российском рынке и существенный потенциал роста конкурентоспособности на мировом рынке. При этом уровень

конкурентного развития подкластера в целом можно охарактеризовать лишь ниже среднего, что связано с низкой конкурентоспособностью предприятия-ядра.

Лидер подкластера **двигателестроения** – ОАО «Кузнецов»- ведущий российский производитель авиационных, ракетных и промышленных двигателей. Численность работников в 2013г. составила 11639 человек, уровень износа основных производственных фондов в 2011г. – порядка 88%. Динамика выручки, чистой прибыли и рентабельности продаж предприятия в 2009-2013гг. представлена на рис. 5 и 6.

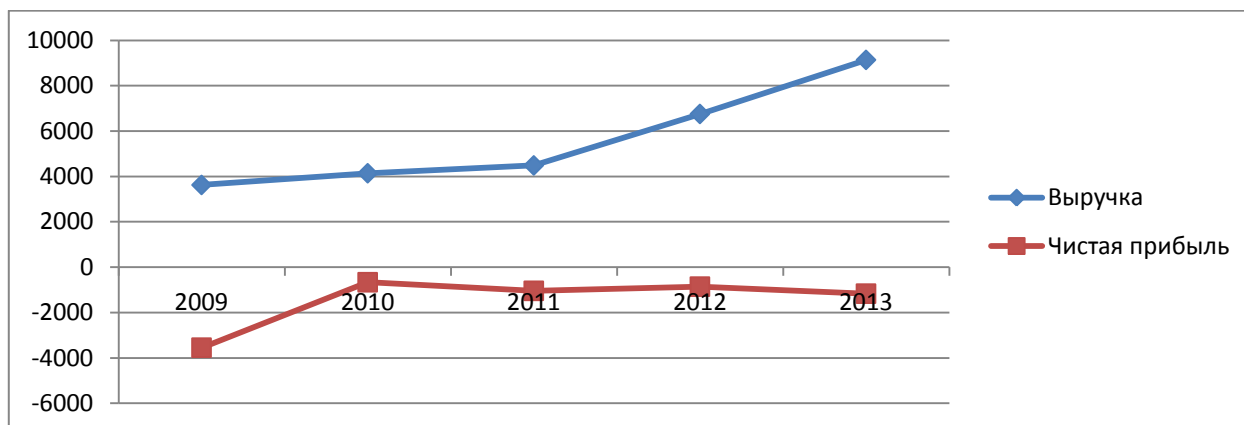


Рисунок 5 – Динамика выручки и чистой прибыли ОАО «Кузнецов» в 2009-2013гг., млн. руб.

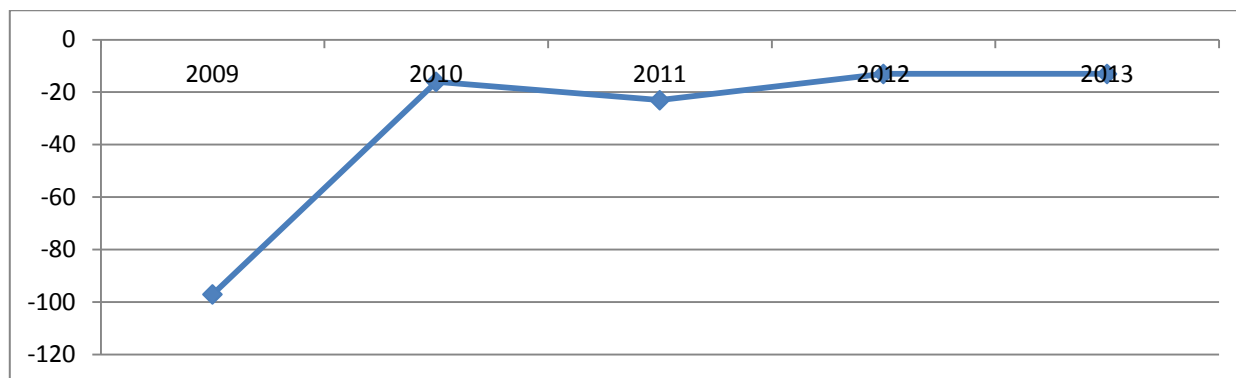


Рисунок 6 – Динамика рентабельности продаж ОАО «Кузнецов» в 2009-2013гг., %

Для нужд ракетно-космического кластера, представленного «ЦСКБ-Прогресс», предприятие производит жидкостные ракетные двигатели, используемые в пилотируемых ракетах-носителях типа «Союз», являясь монополистом в этом сегменте. На внутреннем рынке непилотируемых программ доля ОАО «Кузнецов» составляет 80 %. Линейка авиационных двигателей ОАО «Кузнецов» предназначена для военной техники и не используется для нужд авиастроительного подкластера Самарской области.

В период 2009-2013гг. деятельность ОАО «Кузнецов» являлась убыточной, что позволяет сделать вывод о низком уровне текущей конкурентоспособности, несмотря на высокие доли рынка в сегментах ракетных и авиационных двигателей. При этом значительный объем государственной поддержки, проведение масштабной модернизации, развитие международного сотрудничества указывают на значительные перспективы выхода из кризисной ситуации и приращения уровня конкурентного развития предприятия.

Ключевые предприятия подкластера двигателестроения имеют существенный производственный потенциал, значительный опыт исследований и разработок. При этом высока зависимость от государственного заказа, износ основных фондов, дефицит производственных кадров. В целом, текущий уровень конкурентоспособности

подкластера можно охарактеризовать как средний.

Нефтедобывающий кластер играет значительную роль в экономике Самарской области. Лидером кластера является ОАО «Самаранефтегаз», доля которого в общем объеме нефтедобычи составила порядка 80% в 2010г. Кроме того, на территории региона функционируют 12 средних и малых нефтедобывающих компаний: ОАО «Самарская топливная компания», ОАО «Самараинвестнефть», ЗАО «РИТЭК-Самара-Нафта», ЗАО «Санеко», ООО «Татнефть-Самара», ООО «Кулешовский нефтепромысел» и другие.

Основными сдерживающими развитие предприятий-производителей ключевой продукции кластера проблемами являются: высокий уровень износа оборудования (порядка 85%) и низкие темпы его обновления, высокая степень выработанности месторождений (около 55%), недостаточный уровень загрузки производственных мощностей (в среднем 65%), снижение качества добываемой нефти.

Вместе с тем обеспечение расширенного воспроизводства запасов нефти за счет геологоразведочных работ, внедрение современных технологий добычи и методов увеличения нефтеотдачи, ресурсосбережение, осуществляемое нефтедобывающими компаниями Самарской области, позволяют оценить их текущий уровень конкурентоспособности как средний.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Самарской области до 2020 года [1] ко второму уровню структуры нефтедобывающего кластера относятся научно-исследовательские организации и организации, осуществляющие геолого-разведочные и буровые работы для нефтедобывающих компаний (ОАО «СНГЕО», ОАО «Гипровостокнефть» и другие). Совокупные оценки состояния предприятий-производителей ключевой продукции нефтедобывающего кластера и основных предприятий второго уровня структуры кластера указывают на средний уровень его конкурентоспособности с незначительными перспективами роста.

Химический кластер представляет собой один из базовых секторов экономики Самарской области, обеспечивая порядка 12% промышленного

производства. Предприятия-лидеры кластера: ОАО «Тольяттиазот», ОАО «Куйбышевазот», ОАО «Промсинтез», ООО «Тольяттикаучук», ЗАО «Новокуйбышевская нефтехимическая компания», ЗАО «Нефтехимия».

ОАО «Тольяттиазот» - одно из крупнейших отечественных предприятий по производству аммиака, карбамида, метанола, карбамид-формальдегидного концентрата, смол. Среднесписочная численность персонала предприятия в 2013г. составила 4874 человека, 74% объема производства продукции было реализовано на экспорт. Данные о динамике выручки, чистой прибыли и рентабельности продаж ОАО «Тольяттиазот» в 2009-2013гг. приведены на рис. 7 и 8.

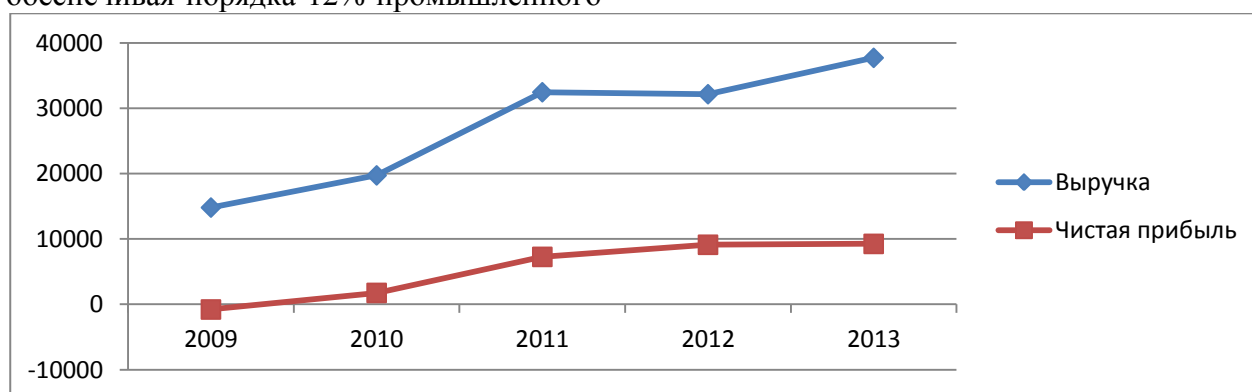


Рисунок 7 – Динамика выручки и чистой прибыли ОАО «Тольяттиазот» в 2009-2013гг., млн. руб.

Экономические показатели деятельности предприятия показывают достаточно уверенную положительную динамику. В соответствии с Программой реструктуризации и модернизации производства ОАО «Тольяттиазот» до 2022г. проводится планомерное обновление основных фондов и наращивание производственной мощности. ОАО «Тольяттиазот» реализует социальную политику, результатом которой является низкий уровень

текучести кадров, а также комплекс мер по обеспечению экологической безопасности. Важная роль отводится повышению квалификации производственного персонала в целях обеспечения способности работы на высокотехнологичном оборудовании. Продуктовая линейка предприятия развивается по пути приращения доли продукции с высокой добавленной стоимостью.

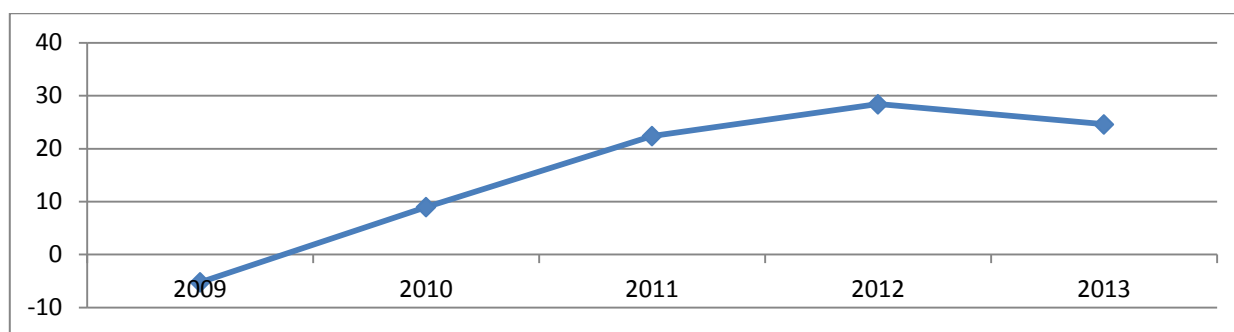


Рисунок 8 – Динамика рентабельности продаж ОАО «Тольяттиазот» в 2009-2013гг., %

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что текущий уровень конкурентного развития предприятия является высоким, перспективы дальнейшего роста – значительными.

ОАО «КуйбышевАзот» - одно из ведущих российских предприятий химической промышленности, осуществляющее свою деятельность по направлениям производства капролактама

и продуктов его переработки, аммиака и азотных удобрений, технических газов. В 2013 году численность персонала предприятия составила 4962 человека, порядка 60% продаж было осуществлено на экспорт. Данные о динамике выручки, чистой прибыли и рентабельности продаж ОАО «КуйбушевАзот» в 2009-2013гг. представлены на рис. 9 и 10.

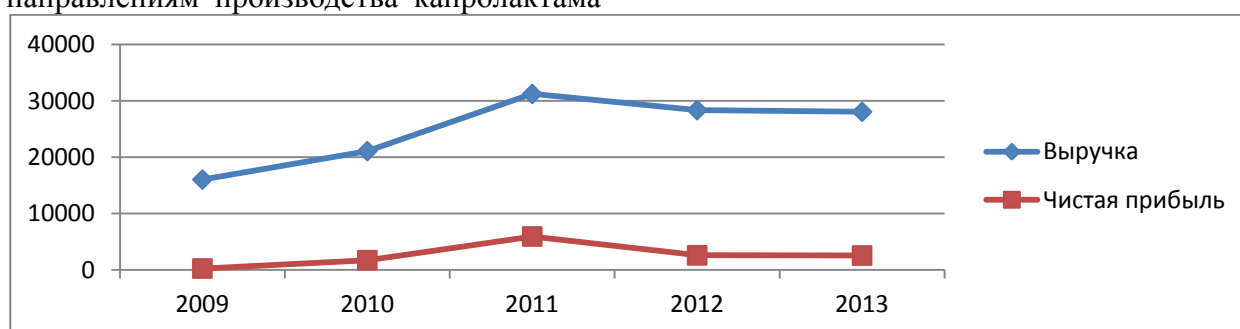


Рисунок 9 – Динамика выручки и чистой прибыли ОАО «КуйбышевАзот» в 2009-2013гг., млн. руб.

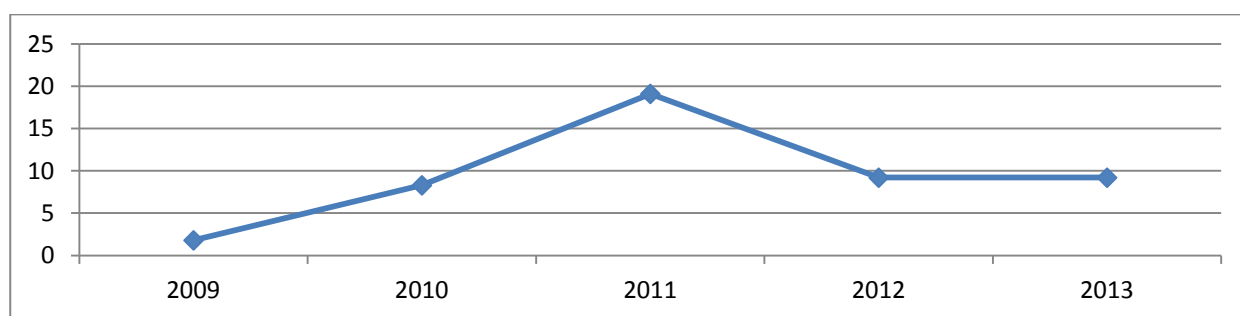


Рисунок 10 – Динамика рентабельности продаж ОАО «КуйбышевАзот» в 2009-2013гг., %

Предприятие занимает лидирующие позиции в странах СНГ и Восточной Европы по производству капролактама и полиамида (ПА-6). По итогам 2013 года доля в общероссийской выработке капролактама составила 54%, полиамида –

99%. По выработке аммиака и азотных удобрений ОАО «КуйбышевАзот» входит в первую десятку предприятий отечественной азотной промышленности, выпуская 5,5% азотных удобрений в РФ при доле в их поставках отечественным

сельхозпроизводителям 11,4%, доля продаж на экспорт составляет 59%.

Основными сдерживающими факторами для ОАО «КуйбышевАзот» являются: рост цен на сырье, тарифов на газ, электро- и теплоэнергию, железнодорожные перевозки; усиление конкуренции на внутреннем и мировом рынках при снижении спроса на некоторые виды продукции со стороны отечественных производителей.

Предприятие ведет планомерную работу по техническому перевооружению и обновлению основных производственных фондов, инвестиции по данному направлению составили 3,7 млрд. рублей в 2013 году. В целях роста конкурентоспособности реализуются меры

по повышению эффективности операционной деятельности, в том числе путем снижения затрат на производство.

В целом, уровень текущего развития ОАО «КуйбышевАзот» можно признать высоким, а перспективы усиления конкурентных позиций на внутреннем и мировом рынках – значительными.

Таким образом, исходя из оценок уровней конкурентного развития предприятий – лидеров химического кластера Самарской области, состояния отрасли и конъюнктуры рынка можно сделать вывод, что на данный момент конкурентоспособность кластера является высокой, перспективы ее роста – значительными.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Стратегия социально-экономического развития Самарской области до 2020 года. – Утверждена Постановлением Правительства Самарской области от 09.10.2006г. № 129.
2. Нестерова С.И. Инструмент управления конкурентоспособностью региона // Экономика и управление собственностью. – 2015. - №1. – С. 15-20.
3. Рамзаев М.В., Горбунова О.А., Мавляев Ю.О. Формирование энергоэффективного поведения как современный фактор развития региональной промышленности // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. - 2012. - № 6 (26). - С. 181-184.
4. Сталькина У.М. Направления повышения конкурентоспособности предприятия на рынке наружной рекламы // Проблемы развития предприятий: теория и практика: материалы 10-й Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию СГЭУ. - Самара: Изд-во Самарского государственного экономического университета. - 2011. - С. 323-325.
5. Годовой отчет ОАО «АвтоВАЗ» за 2013 год. – Утвержден советом директоров ОАО «АвтоВАЗ» 21.05.2014г., протокол № 27/6. Режим доступа: <http://www.lada.ru/files/reports/2013rus.pdf>.
6. Кашапов Д. Игроки: АвтоВАЗ поможет поставщикам // Ведомости. – 2011. - № 2791. – С.3.
7. Программа развития самарского аэрокосмического инновационного территориального кластера. – 2012. Режим доступа: <http://cdrom01.economy.gov.ru/Innovations/index.html>.

EVALUATION OF COMPETITIVE DEVELOPMENT OF SAMARA REGION'S INDUSTRIAL CLUSTERS

© 2015 Elena A. Kukolnikova, GalinaV. Pogodina

International Market Institute, Samara, Russia

The article gives an assessment of the current level of competitive development of automotive, aerospace, oil and chemical Samara region's clusters based on the dynamics of the main economic indicators of leading enterprises and market.

Key words: social and economic development strategy, framework factor, industrial cluster, competitiveness of a cluster

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ

© 2015 Т.Е. Старикова

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

Тема наличного денежного оборота особо актуальна для современной России. В первую очередь это обусловлено тем, что наличные деньги являются наиболее предпочтительным инструментом при осуществлении платежей населением, так как большая его часть имеет доходы ниже среднего уровня и осуществляет покупки в мелких розничных торговых точках и на потребительских рынках, которые не принимают к оплате банковские карты.

Потребность субъектов экономики в наличных средствах платежа приводит к увеличению наличной денежной массы и в количественном выражении. Соответственно, сильнее проявляются и проблемы, присущие процессам эмиссионно-кассовой деятельности. Здесь целесообразно выделить 2 группы: издержки, связанные с перевозкой денежной наличности, и несовершенство процессов хранения и обработки наличных денежных знаков в расчетно-кассовых центрах.

Основными направлениями решения этих проблем являются применение аутсорсинга в сфере обработки, транспортировки и хранения наличных денег, а также всесторонняя автоматизация обработки, хранения и транспортировки денежной наличности.

Ключевые слова: денежный оборот, денежный агрегат, денежная наличность, эмиссионно-кассовая работа, инкассация, межрегиональное хранилище.

Тема обращения наличных денег особо актуальна для России, так как, несмотря на развитие безналичного сегмента, объем наличности в структуре денежного оборота увеличивается. Значение

денежного агрегата М0 (доля наличных денег в обращении вне банковской системы) в России выше, чем в других странах [1].

Таблице 1-Показатели денежной массы на 01.07.2014 (млрд. единиц национальной валюты)

Государство	Наличные деньги	Денежная масса	Удельный вес наличных денег в денежной массе, %
Беларусь	13 563,4	86 991,6	15,59
Бразилия	147 600,0	2 007 086,0	7,35
Еврозона	935,5	9 957,8	9,39
Индия	13 017,4	98 060,7	13,27
Казахстан	1 439 601,0	9 752 992,0	14,76
Китай	5700,0	120960,0	4,71
Россия	6 763,5	30 426,2	22,23
США	1212,7	11 306,1	10,73
ЮАР	86 207,0	2 634 875,0	3,27
Южная Корея	67 208,4	2 000 102,0	3,36
Япония	81 800,0	875 300,0	9,3

Это связано, в первую очередь, с тем, что расчеты наличными деньгами являются наиболее предпочтительным инструментом при осуществлении платежей населением, так как большая его

часть имеет доходы ниже среднего уровня и осуществляет покупки в небольших торговых точках, которые не принимают к оплате банковские карты. По данным отчетности Банка России за 2014 г., доля

наличных денег в сумме розничных операций составила 80,9% [2].

Таблица 2-Структура наличной денежной массы в обращении (млрд. руб.)

Период	Банкноты	Монета	Итого
01.01.2009	4 354,4	23,7	4 378,1
01.01.2010	4 603,5	26,2	4 629,7
01.01.2011	5 756,4	35,9	5 792,3
01.01.2012	6 854,3	48,5	6 902,8
01.01.2013	7 616,2	59,2	7 675,4
01.01.2014	8 246,6	68,4	8 315,0
01.01.2015	8 770,5	77,7	8 848,2

В то же время наблюдается увеличение количества банковских карт и объема операций, совершаемых с их использованием. При этом платежные

карты используются физическими лицами в первую очередь для получения наличности в банкоматах.

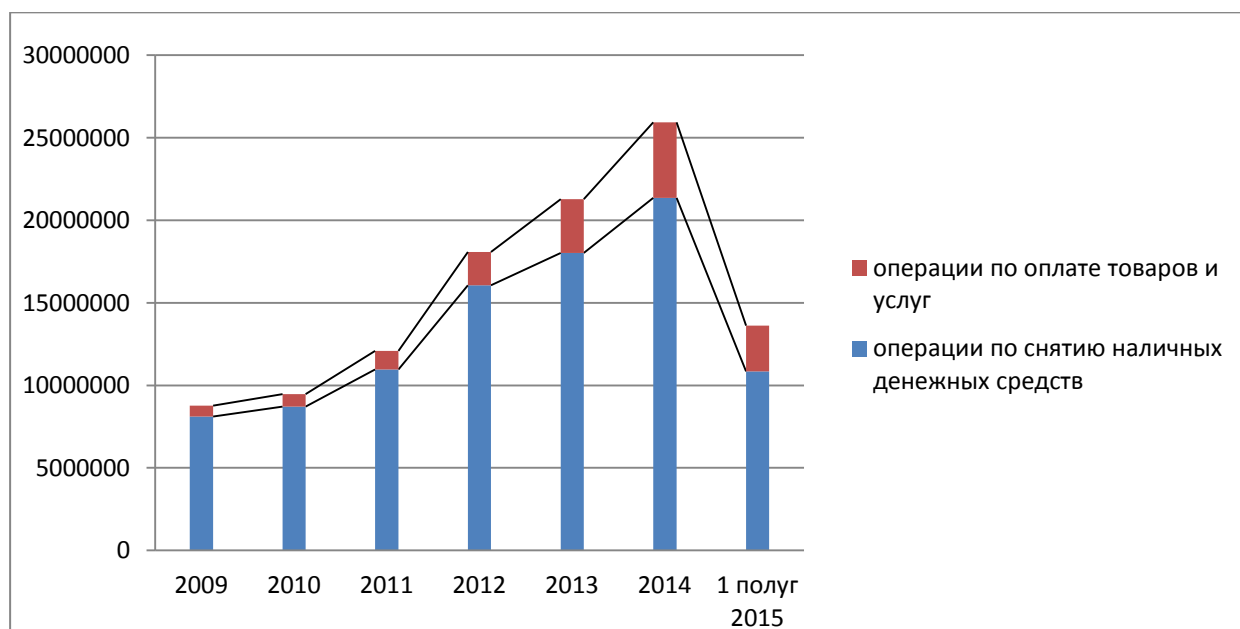


Рисунок 1 - Объем операций, совершенных с использованием платежных карт эмитентов-резидентов и нерезидентов (млн. руб.)

По данным исследования Банка России в 2014 г., доля населения, отдающего предпочтение наличности при розничных расчетах, составила 73,7%.

Потребность субъектов экономики в наличных средствах платежа приводит к увеличению наличной денежной массы и в количественном выражении.

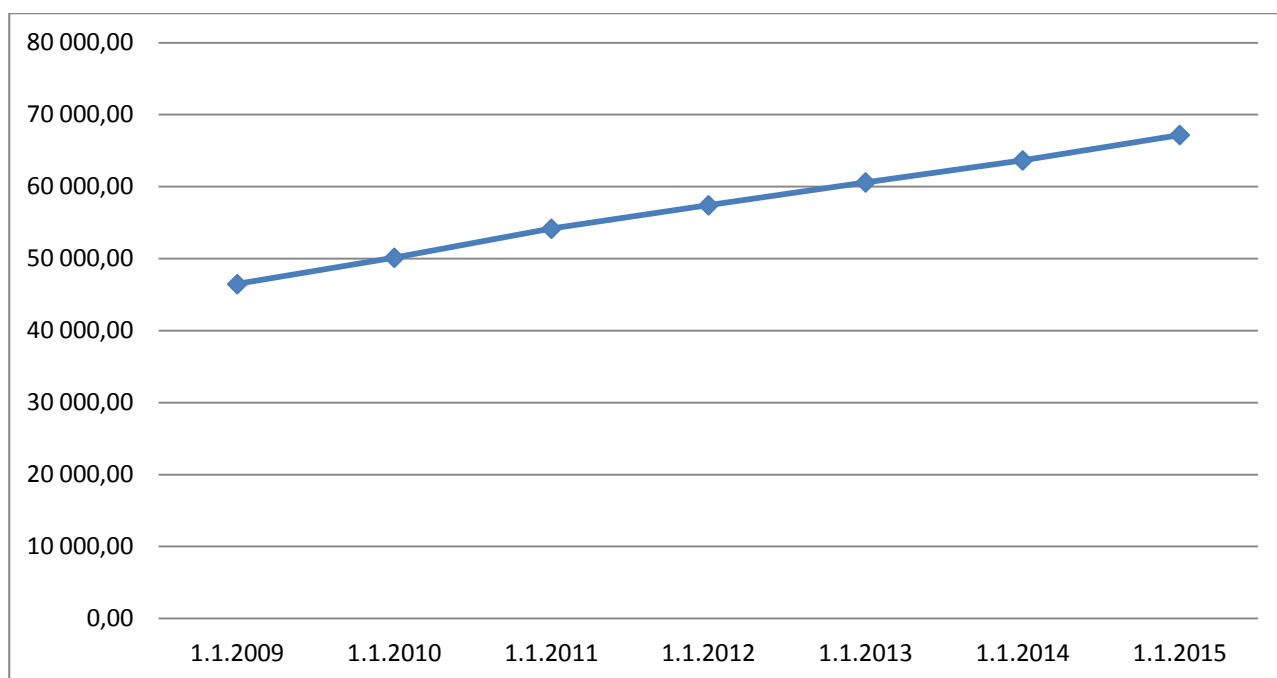


Рисунок 2 - Динамика наличных денег в обращении (млн. экз.)

Соответственно, сильнее проявляются и проблемы, присущие процессам эмиссионно-кассовой деятельности. Здесь целесообразно выделить 2 группы: расходы, связанные с перевозкой денежной наличности, и несовершенство процессов хранения и обработки наличных денежных знаков в РКЦ.

Как правило, снижение издержек достигается за счет применения аутсорсинга в сфере обработки, транспортировки и хранения наличных денег. Положительный эффект даст делегирование коммерческим организациям права хранения и совершения операций с денежной наличностью под контролем Банка России. В настоящее время в 22 регионах России подразделения инкассации Объединения «РОСИНКАС» осуществляют такую деятельность [3].

В рамках эмиссионно-кассовой работы, проводимой на базе расчетно-кассовых центров Банка России, можно выделить 4 основных направления:

- перемещение ценностей (внутри РКЦ);
- обработка денежной наличности;
- хранение ценностей;
- учет ценностей.

Для первых трех классов операций характерна большая доля ручного труда, что при современных объемах денежной наличности приводит к неоправданно большим трудовым затратам, а также возникновению рисков, связанных с участием человека в технологических процессах.

Основным направлением решения этих проблем предлагается выбрать всестороннюю автоматизацию обработки, хранения и транспортировки денежной наличности.

При этом целесообразным представляется разделить объекты автоматизации на 3 группы в зависимости от среднесуточного кассового оборота.

Таблица 3 - Классификация объектов обработки денежной наличности по степени автоматизации.

Группа автоматизации	Объем обработки ценностей,	Учет ценностей	Обработка ценностей	Транспортировка ценностей	Хранение ценностей
----------------------	----------------------------	----------------	---------------------	---------------------------	--------------------

	пачек в смену				
I группа	>1000	A	A	A	A
II группа	>500	A	A/ПА	M	A
III группа	<500	A	ПА	M	M

A – автоматизированный процесс; ПА – полуавтоматизированный процесс; M – механизированный процесс.

К первой группе следует отнести крупные кассовые центры с объемом обработки денежной наличности от 1000 пачек за смену. В таких учреждениях целесообразным представляется автоматизировать все этапы технологического процесса обработки и хранения ценностей.

Обязательным условием автоматизации является применение стандартизированной укрупненной упаковки ценностей.

Такие кассеты позволяют применять полностью автоматизированные транспортно-складские системы. Основной целью создания таких систем является организация так называемой «безлюдной кладовой ценностей», или автоматизированной кладовой, представляющей собой помещение для хранения ценностей, оснащенное автоматизированным стеллажным оборудованием, а также конвейерами для передачи денежной наличности за пределы

Таблица 4 - Структура наличных денежных знаков в обращении (млн. экз.)

Период	Банкноты	Монета	Итого
01.01.2009	6 415,6	40 052,7	46 468,4
01.01.2010	6 357,8	43 780,5	50 138,3
01.01.2011	6 345,1	47 822,5	54 167,6
01.01.2012	6 315,5	51 115,1	57 430,6
01.01.2013	6 492,0	54 111,5	60 603,5
01.01.2014	6 433,4	57 228,5	63 661,9
01.01.2015	6 592,2	60 598,5	67 190,7

Оптимальным решением здесь выглядит внедрение так называемых агрегатированных комплексов.

Здесь предлагается сформировать кластер из пяти высокопроизводительных счетно-сортировальных машин BPS-1040, включающий в себя:

- сортировщики банкнот BPS-1040SB;
- систему транспортеров;

кладовой. Основными преимуществами такой организации хранения являются:

- повышение уровня надежности, сохранности и учета ценностей;
- автоматизация операций с единицами хранения и исключение тяжелого физического труда кассовых работников;
- снижение затрат времени на совершение операций, связанных с приемом, перемещением и выдачей единиц хранения;
- обеспечение оперативного анализа состояния кладовой ценностей.

Следует отметить, что в таких системах применяется машиночитаемая маркировка кассет с ценностями, что также значительно снижает трудовые затраты кассовых работников и упрощает контроль перемещения ценностей.

Однако, пожалуй, главным и самым перспективным направлением является автоматизация процессов обработки денежной наличности, так как именно операции в кассе пересчета наиболее трудоемки, учитывая структуру наличной денежной массы.

- модуль печати машиночитаемых этикеток;
- модуль упаковки;
- модуль управления;
- компьютер-сервер.

Конфигурация системы транспортеров определяется количеством сортировщиков BPS-1040SB и размерами помещения.

Система транспортировки состоит из различных по своему назначению и функционированию модулей-звеньев: подающий транспортер, собирающий транспортер, короткий транспортер Старт – Стоп, поворотный транспортер, соединяющий и поднимающий транспортер.

Модуль печати этикеток наносит этикетку на обвязочную ленту пачки банкнот. Этикетка содержит информацию о данной пачке в машиночитаемой форме.

В модуле упаковки пачка оборачивается в полиэтиленовую пленку. Обернутые пачки направляются к зоне сваривания, а потом в термоусадочный тоннель. Максимальная (теоретическая) производительность модуля упаковки – 25 упаковок в минуту.

Модуль управления позволяет отслеживать состояние комплекса, протоколировать процессы, контролировать интерфейсы BPS, состояние сети считывателей штрих-кодов и интерфейс модуля печати этикеток.

Система безопасности организуется как целостная система, обеспечивающая прослеживаемость процессов, мониторинг, протоколирование и архивирование информации, организацию обратной связи, комплекс мер по отработке ошибок и выходу из аварийных ситуаций.

На всем пути следования пачки банкнот проводится контроль ее движения, синхронизация прохождения пачками модулей комплекса, контроль целостности упаковки.

Указанные выше особенности агрегатированного комплекса позволяют значительно повысить производительность – в предлагаемом варианте в 1,5 раза относительно классической схемы – труда кассовых работников, а также свести к минимуму издержки, связанные с участием человека в процессе обработки денежной наличности. Немаловажным фактором является и усиление контроля за операциями в кассе пересчета.

Другим положительным эффектом является упрощение логистики уничтожения ветхих денежных знаков.

При уничтожении по классической технологии требуется осуществить доставку ветхих банкнот в межрегиональное хранилище, что влечет за собой двойной пересчет, требует значительных материальных затрат на организацию транспортной составляющей, а также порождает существенные временные затраты за счет двойного хранения на базе расчетно-кассового центра и межрегионального хранилища.

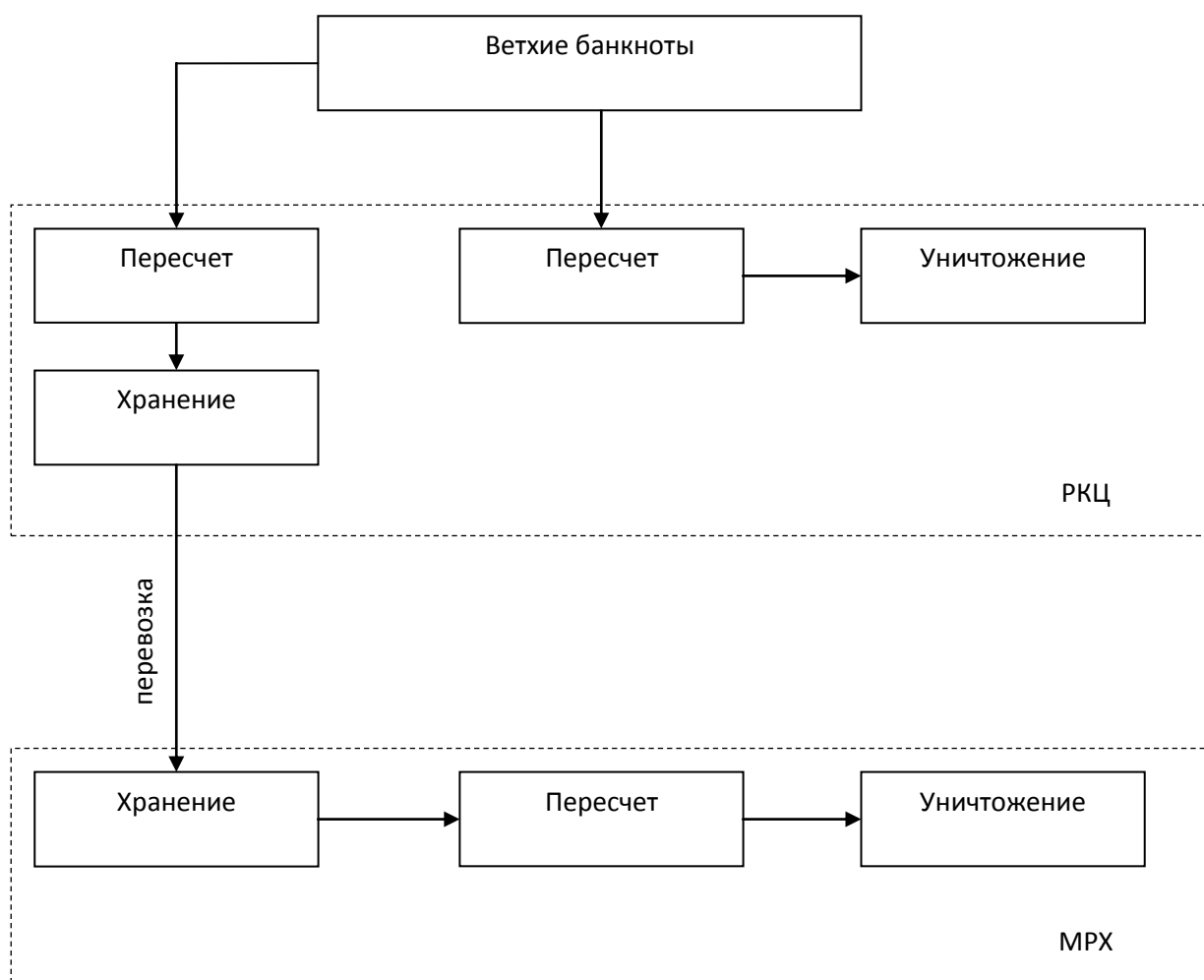


Рисунок 3- Блок-схема процессов уничтожения ветхих денежных знаков

Внедрение агрегатированных комплексов с поддержкой технологии уничтожения ветхих денежных знаков в режиме on-line позволяет уйти от описанных выше недостатков. В данном случае счетно-сортировальная машина определяет по ряду признаков принадлежность банкноты к ветхим и принимает решение об ее уничтожении непосредственно в процессе пересчета. При этом в обязательном порядке осуществляется протоколирование всех операций. Эффект от оптимизации в данном случае очевиден: вместо 5 технологических операций и перевозки получается 2 операции, исключается длительное хранение ценностей в кладовых. В результате достигается

значительное сокращение расходов на уничтожение.

Еще одной особенностью национального платежного оборота является проблема большого количества монеты низких номиналов.

Возврат монеты в кассы банков очень небольшой, так как существующая тарифная политика (комиссия за пересчет) делает невыгодной эту операцию для клиентов. Способом устранения указанной проблемы может стать установка монетоприемных устройств с функцией зачисления денег на банковский счет клиента или с функцией обмена монет на банкноты в банках и на территории крупных торговых и офисных центров.

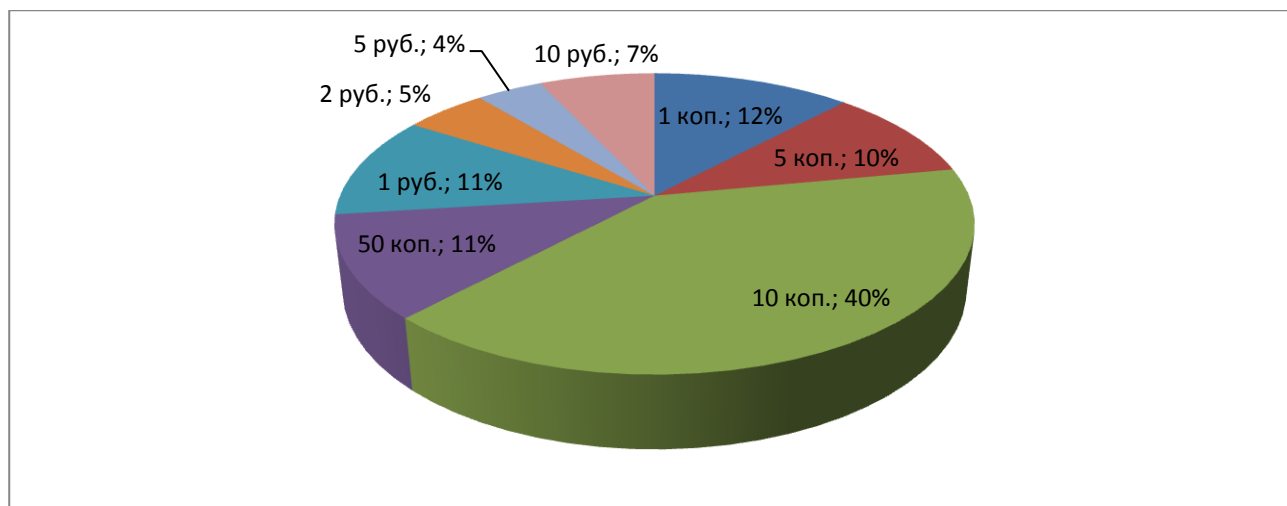


Рисунок 4 - Структура номинала монет в обращении на 01.01.2015 г. (млн. экз.)

Так как основная часть полученной комиссии от обслуживания юридических лиц приходится на операции от РКО, кредитной организации необходимо осуществлять организацию внутрибанковского кассового оборота рационально: стремиться к удовлетворению потребности в наличных денежных средствах обслуживаемой клиентуры за счет имеющейся в распоряжении наличности, источником которой являются поступающие в кассу банка деньги, без подкреплений из РКЦ. Данная задача решается каждым банком в отдельности и банковской системой в целом в процессе ежеквартального составления прогноза кассовых оборотов.

Целями оптимизации операций с наличностью в каждом банке являются:

- повышение доходов и эффективности корпоративного бизнеса;
- повышение качества обслуживания корпоративных клиентов;
- повышение производительности труда.

Максимизация поступления денежных средств возможна при создании определенных условий для потребителей. С позиций клиентоориентированного бизнес-процесса это, как минимум, удобство проведения платежа и скорость обслуживания, которая регулируется количеством рабочих мест для

обслуживания потребителей [4]. В то же время, эффективность работы организации непосредственно зависит от заинтересованности трудового коллектива в ее результатах [5].

Грамотная организация операций с наличностью в кредитных организациях (кассовое обслуживание клиентов и инкассация) способствует снижению операционного риска [6].

Основные направления развития наличного денежного обращения:

- аутсорсинг с целью снижения издержек на инкассацию денежных знаков;
- использование новейшего оборудования для обработки, хранения и транспортировки наличных денег;
- внедрение средств автоматизации обработки банкнот;
- расширение функций устройств банковского обслуживания клиентов;
- рециркуляция наличных денег - максимальное использование полученной наличности в кредитных организациях и торговых точках. Позволяет снизить издержки на оборудование операционного зала при отказе от бронированных кабин, а также на инкассацию и подготовку банкнот;
- разработка новых, экологических технологий уничтожения денежных знаков.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Некоммерческое партнерство Национальный платежный совет. Национальная платежная система России: итоги первого полугодия. Сентябрь 2014 г. <http://www.asros.ru/public/files/9/8214-analitikanps>.
2. Материалы сайта Центрального банка Российской Федерации. <http://cbr.ru/>.
3. Г.И. Лунтовский, Первый заместитель Председателя Банка России. Наличное денежное обращение: современный этап и перспективы развития // Деньги и кредит. 2/2013. С. 3—8.
4. Павлович В.Е., Лазарев А.В. Управление движением наличных денежных средств в отделении Почты России // Экономические науки. 2011. № 80. С. 158-162.
5. Чумак В.Г., Горбунова О.А. Долгосрочная и краткосрочная мотивация персонала в клиентоориентированных организациях // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 12 (122). С. 155-158.
6. Старикова Т.Е. Управление банковским операционным риском // Экономика и право современной России: проблемы и пути развития: Материалы III международной научно-практической конференции / под ред. д.э.н., проф. Б.Н. Герасимова. – Самара: НОАНО ВПО СИБиУ, 2014. – 156 с.

THE PECULIARITIES AND PROBLEMS OF CASH CIRCULATION IN RUSSIA

© 2015 Tatiana E. Starikova

International Market Institute, Samara, Russia

The topic of cash turnover is especially relevant for modern Russia. This is primarily due to the fact that cash is the preferable tool for the making payments among population, as most of them have income below the average and make purchases in small retail outlets and consumer markets, which does not accept credit cards.

The need of economic agents in cash funds leads to an increase of available money supply in quantitative terms. Accordingly, the problems connected with emission-cash operations become stronger. It is reasonable to distinguish here 2 groups: the costs associated with the cash transportation and inadequate storage procedures and processing of currency notes in cash settlement centers.

The main direction of solving these problems is to use outsourcing in the area of processing, transportation and storage of cash, as well as comprehensive automation of processing, storage and transportation of cash.

Keywords: cash flow, cash machine, cash, cash emission-work balancing, inter-regional repository.

МЕХАНИЗМЫ И МОДЕЛИ КЛАСТЕРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

© 2015 Е.А. Чумак

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

Показана сущность устойчивого развития социальной сферы. Выявлены тенденции усиления роли сетевых распределенных систем и государственного регулирования процессов в социально-экономической сфере для стабильного развития экономики. Описаны концептуальные основы кластерных технологий, обеспечивающих системный характер взаимодействия субъектов социальной сферы. Показано, что сочетание кластерного подхода и социального моделирования на основе агент-ориентированных моделей позволяет разработать эффективные механизмы управления развитием социальной сферы.

Ключевые слова: устойчивое развитие, кластерная модель экономики, социальный кластер, агент-ориентированное моделирование.

Исследование теоретических и практических аспектов развития кластерных структур социальной сферы является актуальной научной задачей. Недостаточная поддержка на институциональном уровне, низкая степень конечной коммерциализации, декларативный характер деятельности многих кластеров, несовершенные механизмы взаимодействия между участниками кластера, государственными органами и финансовыми структурами придают особое значение проектированию эффективных моделей и механизмов управления кластерным взаимодействием. Такой инструментарий позволит определить направления перспективного развития кластера и отрасли в целом и на этой основе проводить эффективную инвестиционную политику.

Изучение российского и зарубежного опыта деятельности социальных кластеров демонстрирует эффективность кластерной модели в этой сфере экономики с точки зрения обеспечения ее устойчивого инновационного развития. При этом обеспечиваются интересы как отдельных предприятий и организаций – участников кластера, так и отрасли, а также региона в целом. В этой связи значительный интерес представляет исследование

концептуальных и перспективных особенностей развития социальных кластеров и инструментов управления их функционированием.

Выполнен анализ перспектив применения, возможности проектирования и внедрения кластерных технологий в управление социальной сферой на основе ряда научных исследований.

В самом общем виде под кластером понимается объединение нескольких экономических субъектов в сетевую распределенную систему, обладающую синергетическими свойствами.

Хотя понятие «кластер» используется в экономике давно, а кластерный подход имеет обширный практический опыт, прослеживается некая неопределенность в подходе к данной теме. До сих пор нет четкого общепринятого определения кластера, не сформирован конечный ряд критериев, характеризующих кластер как экономическую систему. Особенно это прослеживается в тех случаях, когда кластерный подход используется не только как инструмент промышленного развития, но и как технология, применимая в социальной сфере [6, 8].

Большинство исследований направлено на изучение экономических, прежде всего промышленных кластеров как наиболее

эффективной формы экономического развития и повышения конкурентоспособности не только предприятий и организаций, входящих в структуру кластера, но также регионов, где размещается кластер, и государства в целом. Это обусловлено историей разработки кластерной концепции. Феномен кластеризации известен со времен ремесленного производства, но как эффективный инструмент экономического развития обратил на себя внимание во второй половине XX века.

Пионером кластерной концепции считается Альфред Маршалл, труды которого основаны на изучении промышленных регионов Англии XIX века. В своей работе «Принципы политической экономии» автор ввел понятие «индустриальных районов», образующим принципом которых является простая географическая агломерация [11], что можно считать прототипом кластера.

А. Маршалл к причинам «локализации производства» относит такие факторы, как природные условия, покровительство двора, специализация и повышение уровня рабочей силы [11], что обеспечивает ряд преимуществ и способствует успешному развитию производства.

Основоположником современной кластерной теории в экономике является Майкл Портер, профессор Гарвардской школы бизнеса. В своей работе «Конкуренция» автор определяет кластер как «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков услуг, фирм в родственных областях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу» [12].

На основе анализа трудов таких ученых как, М. Портер, П. Маскелл, М.Энрайт, С. Резенфельд, М. Лоренцен, в работах [1,14,16] можно выделить основные

необходимые условия кластеризации: единая географическая расположенность, сильная внутренняя конкуренция, наличие признаков кооперации, наличие факторных условий (обеспеченность нормативной базой, технологическими, научными, кадровыми, информационными, коммуникационными и т.д. ресурсами), наличие спроса на конечный продукт (в контексте социального кластера – потребность населения региона в различных социальных благах и услугах), однотипная группа продуктов (одинаковый профиль производства, замкнутый внутри определенной территории, стимулирует конкуренцию, взаимообучение и кооперацию).

Отдельно необходимо отметить важность государственной политики, выделенной М.Портером в числе дополнительных факторов, влияющих на кластерное развитие. Общепринятыми являются две модели кластера в зависимости от государственного влияния: англо-саксонская и континентальная [10]. Первая модель не предполагает прямого государственного вмешательства, она основана на самоорганизации экономических агентов, а роль государства сводится к устранению барьеров на пути формирования и развития кластера. Описание кластера как самоорганизующейся системы представил в своей работе профессор Института экономики Макса Планка Т. Brenner: «...локальная система рассматривается как совокупность фирм одной или нескольких отраслей, извлекающих взаимную прибыль из своей близости друг другу и местной доступности прочих условий и ресурсов. В подобных системах имеют место циклические усиливающие механизмы, при которых благоприятные местные условия поддерживают высокий уровень занятости в фирме, последняя, в свою очередь, поддерживает местные благоприятные условия. Это означает, что наблюдаются аспекты, позитивно влияющие друг на друга, и тем самым

выводят свое состояние на новый более высокий уровень. Это характеристики самоорганизующейся системы» [10].

Континентальная кластерная модель базируется на активном участии государства в процессе проектирования, финансирования и функционирования кластера, целевом создании ключевых факторов. Чрезмерное участие государства в процессе реализации кластерной технологии может привести к созданию нежизнеспособных кластеров, не обладающих внутренним движущим механизмом, поскольку кластер как особая конфигурация деятельности предприятий и организаций имеет естественную эндогенную природу.

Для реалий социально-экономического положения в России наиболее рациональной можно считать гибридную модель, включающую в себя элементы англо-саксонской и континентальной, так как эффективное существование кластера без активной государственной поддержки на сегодняшний день невозможно. Кластер как самоорганизующаяся система должен опираться на государственные меры, иницирующие и поддерживающие его развитие. В их числе - создание нормативной базы (например, налоговая политика, обеспечивающая условия для развития предпринимательской деятельности), формирование и развитие инфраструктурных элементов, поддержка и финансирование инновационной активности (например, наличие программы развития инновационной деятельности и другие формы целевого финансирования) [6,8].

Особую роль государственное участие играет в вопросе проектирования, создания и поддержки социального кластера.

Социальный кластер можно представить как группу взаимосвязанных локально сконцентрированных органов управления, организаций и учреждений различных форм собственности, оказывающих социальные услуги населению, объединенных общими интересами и стратегической целью

обеспечения устойчивого развития региона и повышения качества жизни населения.

В своей работе Н.И. Ларионова определяет социальный кластер как устойчивое территориально-отраслевое партнерство, состоящее из государственных и негосударственных организаций, объединенное инновационной программой внедрения передовых производственных, инжиниринговых и управленческих технологий с целью повышения конкурентоспособности и эффективности функционирования участников кластера, стремящихся к достижению конкретного экономического и социального эффекта [7].

Социальный кластер как система сетевого взаимодействия способствует обеспечению социально-экономического развития определенного сектора экономики (продукт или услуга) за счет эффективного использования производственного, ресурсного и научно-технического потенциала региона [13]. Исходя из этого предлагается не создавать один большой социальный кластер в границах социальной сферы региона, учитывая, что полноценно объединить работу государственных и негосударственных структур на практике довольно сложно. Сама суть кластеризации предполагает выделение из множества объектов одной природы некоторого количества относительно однородных групп — сегментов или кластеров. Поэтому целесообразно проектировать несколько взаимосвязанных кластеров в рамках социальной системы, причем как в пределах одной социальной отрасли, так и в условиях пересечения нескольких отраслей [8].

Во многих работах, посвященных данной теме, неоднократно подчеркивается особое значение государственной поддержки для социального кластера [4,6,7,13]. Это обусловлено тем, что, во-первых, государство является одним из основных агентов социального кластера, поскольку

большая часть субъектов социальной сферы имеет государственную форму собственности, во-вторых, одним из факторов эффективной реализации кластерной стратегии является наличие ведущей организации, определяющей стратегию кластера, которая должна иметь общий вектор с региональной стратегией развития. Роль подобной организации могут выполнять органы региональной, законодательной и исполнительной власти как структуры, устанавливающие региональные стратегические ориентиры в соответствии с федеральной социальной политикой и осуществляющие оперативное управление [8]. Другим немаловажным основополагающим фактором является ресурсное обеспечение, в том числе и за счет формирования системы финансирования, развития коммуникаций, социальной инфраструктуры территорий и т.д.[5].

Новые отношения внутри кластера подразумевают процесс самоорганизации, совмещенный с рациональным государственным участием, что стимулирует инновационную деятельность, способствует развитию технологий благодаря использованию управленческого, интеллектуального и ресурсного потенциала субъектов кластера. При правильном подходе к формированию механизма управления кластерным взаимодействием проявляется синергетический эффект, повышающий результативность деятельности отдельных элементов социального кластера [3], это, в свою очередь, ведет к повышению уровня и качества жизни населения и устойчивому развитию региона.

Поэтому актуальной задачей развития кластерных структур является создание механизма и модели управления их функционированием. При этом необходимо обеспечить как управление согласованным взаимодействием между участниками кластера, так и управление кластером в рамках региональной кластерной стратегии. Задачи эффективно решаются на базе математического и

компьютерного моделирования. Примером этого является методология организационно-экономического управления субъектами региональной образовательной системы [3,4]. В последнее время интенсивно развивается новый инструмент компьютерного моделирования, получивший название агент-ориентированных моделей (Agent-based models) [2, 7].

Агент-ориентированные модели (АОМ) – специальный класс вычислительных моделей, основанный на индивидуальном поведении множества агентов, создаваемых для компьютерных симуляций.

Основа АОМ заключается в построении «вычислительного инструмента», представляющего совокупность динамически взаимодействующих по определенным правилам агентов с определенным набором свойств, позволяющих проводить симуляции реальных явлений, в том числе в экономической и социальной сферах [2]. Ожидаемый итог создания АОМ – отследить влияние флуктуации агентов, действующих на микроуровне, на показатели макроуровня. Глобальные законы поведения коллектива агентов выводятся как интегральные характеристики отдельных поведений агентов и взаимодействий. «В результате принципиально меняется взаимоотношение между микро- и макроэкономикой...Закономерности и связи на макроуровне являются порожденными процессами, происходящими на микроуровне» [10].

Главным отличием АОМ от вычислительных моделей других классов является возможность наличия в них большого числа взаимодействующих друг с другом агентов, которыми могут являться любые наблюдаемые в реальной жизни объекты, при этом основной задачей учета в рамках модели является их корректная спецификация.

В качестве основных свойств агентов АОМ можно выделить [2,9]:

1. Автономия. Агенты действуют независимо друг от друга, и при этом в модели нет единой регулирующей структуры, контролирующей поведение каждого агента в отдельности, но задан общий для всех агентов набор правил, что позволяет добиться разнообразия в поведении агентов.

2. Ограниченная интеллектуальность (ограниченная рациональность) агентов. Ограниченность знаний агентов рамками макросреды модели.

3. Репрезентативность. Агенты отличаются друг от друга по многим параметрам (набор характеристик, правил поведения, методов принятия решений, состояние здоровья и культурный уровень людей и т.д.) и являются типичными представителями своей совокупности.

4. Расположение во времени и пространстве, «среда обитания».

В зависимости от задач моделирования могут быть вынесены дополнительные как необходимые, так и необязательные свойства агентов, такие как, например, восприятие мира, способность обучаться, наличие ресурса и т.д.

Среда, в которой взаимодействуют агенты, может быть достаточно сложной. Среда – непрерывное пространство заданной формы, размера, возможными состояниями, сферами влияния, определенными правилами динамического изменения, окружающее совокупность агентов одного или нескольких видов, определяющее их условия функционирования и оказывающее на них прямое или косвенное воздействие [15]. Агенты и среда в АОМ находятся в постоянном взаимодействии, где действия агентов оказывают влияние на среду, которая, в свою очередь, посредством обратной связи влияет на действия агентов. Агент учится на примерах, проводит анализ, выявляет закономерности среды, что позволяет ему успешно функционировать и изменять среду, варьируя свои действия и используя различные стратегии поведения, при этом агент обладает ограниченной

рациональностью, что позволяет ему не выходить за правила игры макросистемы модели, чтобы не привести к разрушению системы.

Процесс разработки на основе агент-ориентированного моделирования условно можно разделить на три части [15]: выявление проблемы и изучение объекта исследования (установление целей и задач, определение характеристик и границ исследования на основе статистических и экспертных данных и более ранних исследованиях); спецификация, построение АОМ и анализ результатов ее работы (представление понимания логики развития объекта изучения, введение среды, наполнение модели агентами, обозначение правил обучения, адаптации и взаимодействия агентов друг с другом и со средой); системная эксплуатация модели.

Преимущества АОМ перед другими средствами имитационного моделирования заключается в следующем [9]:

- АОМ позволяет смоделировать систему, максимально приближенную к реальности, поскольку степень детализации ограничена только лишь возможностями компьютера;

- АОМ обладают свойством эмерджентности, что позволяет определять поведение только отдельных агентов, при этом более общие явления устанавливаются в процессе работы модели. Это дает возможность проектировать модели при отсутствии знаний о масштабных зависимостях в соответствующей предметной области;

- АОМ является гибким инструментом, позволяющим в процессе эксплуатации изменять численность агентов, их параметры и правила поведения.

Агент-ориентированный подход к моделированию социальных систем универсален и удобен для прикладного использования в силу своей наглядности, но при этом он предъявляет высокие требования к вычислительным ресурсам. Суперкомпьютеры позволяют значительно увеличить число агентов и количественных характеристик в моделях,

первоначально разработанных для обычных персональных компьютеров. Примером является модель социально-экономического развития России на протяжении последующих 50 лет, которая разрабатывалась в среде имитационного моделирования AnyLogic, эффективной российской разработке в области АОМ [2,9]. При расчете были смоделированы такие показатели, как изменение численности населения в отдельных регионах и стране в целом, динамика ВВП, объем инвестиций в производство, изменений добавленной стоимости экономики в целом и научно-инновационной отрасли. Как отмечено в работе [2], расчет полученных показателей не был самоцелью. Первоочередной задачей было приобретение опыта конвертирования и переноса подобной модели с обычного персонального компьютера на суперкомпьютер, и в этой части эксперимент увенчался успехом.

На сегодняшний день АОМ применяется во многих областях, охватывающих различные аспекты жизнедеятельности человека: биомедицинские исследования, моделирование эпидемий, антропология, экология, авиация, военное направление, анализ рынков и финансовая устойчивость, городские исследования, сельское хозяйство и др. Помимо эволюционного прогнозного моделирования АОМ часто используется для выявления точек бифуркации системы – момента времени, после которого происходит непрогнозируемый переход системы в

другое состояние вплоть до полного саморазрушения [15].

Многие авторы (Р.Аксельрод, Л.Тасфатсон, Р.Экстел, В.Л. Макаров, А.Р.Бахтизин) приоритетным направлением использования агент-ориентированного подхода считают именно социально-экономические аспекты жизнедеятельности людей, отраслей, регионов в силу относительной простоты отображения агентов и их естественной иерархической самоорганизации.

Проведенный анализ отечественного и зарубежного опыта функционирования социальных кластеров и институтов управления их развитием выявил наличие ряда актуальных задач, требующих научных исследований. К их числу относятся:

- проектирование механизмов согласованного взаимодействия участников кластера и других субъектов социальной сферы;
 - создание методологии и модельного аппарата управления деятельностью кластера, обеспечивающих научный подход к прогнозированию устойчивого экономического развития кластера, отрасли и региона в целом;
 - определение направлений целевой поддержки социального кластера с учетом приоритетов развития социально-экономической сферы региона.
- Решение этих задач позволит придать региональной инвестиционной политике целевой характер и оптимизировать расход ресурсов для решения социальных вопросов.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Ахметова Г.З. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов. //Проблемы современной экономики. – 2014. - №4(52). - С. 237-241.
2. Бахтизин А.Р. Агент-ориентированные модели в экономике. М.: Экономика. – 2008. – 279 с.
3. Дровяников В.И. Мультиагентный подход к исследованию системы подготовки профессиональных кадров // Экономические науки. – М., 2010 № 11 (72). – с. 227-271.
4. Дровяников В.И. Разработка методологии и модельного аппарата для синтеза управления вузом в условиях модернизации экономики. // Вестник Самарского государственного экономического университета. – Самара. 2010. - № 11 (73). – с. 32-36.

5. Дровяников В.И., Хаймович И.Н. Концепция организационно-экономического управления кластерным развитием социальной сферы. // Современные проблемы науки и образования. – 2014. - №5. (www.sience-education.ru)
6. Кривченко В.В., Шаповал Ж.А. Теоретико-методологический анализ проблемы внедрения кластерной технологии в управление социальной сферой региона.// «Экономика и социум». – 2013. - №4(9). (www.iupr.ru)
7. Ларионова Н.И. Институционализация рынка социальных услуг: теория, методология: диссертация доктора экономических наук: 080001 / Ларионова Нина Ивановна [Место защиты: Чувашский государственный университет им.И.Н. Ульянова]. – Йошкар-Ола, 2010. – 408 с.
8. Лысова Е.Г. К вопросу функционирования многокомпонентного социального кластера в регионе. // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2014. - №1(37). – с. 50-53.
9. Макаров В.Л. Социальное моделирование – новый компьютерный прорыв (агент-ориентированные модели) / В.Л. Макаров, А.Р. Бахтизин. – Москва: Экономика, 2013. – 295 с.
10. Марков Л.С., Петухова М.В. Экономические кластеры: эволюционная перспектива.// Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2013. – Том 13, выпуск 4. – с. 164-169.
11. Маршалл А. Принципы политической экономии.// Пер. с англ. Р.И. Столпера, общ. ред. С.М. Никитина / М.: Издательство Прогресс. - 1983. - 416 с.
12. Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс». – 2005. – 608с.
13. Рамзаев В.М., Хаймович И.Н., Чумак П.В. Управление инвестиционными проектами при проведении энергомодернизаций предприятий в регионе. // Экономические науки. – 2013. - №4(11). – с. 109-113.
14. Тищенко А.Н. Теория и практика организации кластеров: зарубежный опыт. // Проблемы экономики. – 2010. – №2. – с. 9-15.
15. Фаттахов М.Р. Агент-ориентированная модель социально-экономического развития мегаполисов (на примере г. Москвы): диссертация кандидата экономических наук: 08.00.13. – Москва. – 2011. – 197 с.
16. Щербинина А.О. Кластер как форма кооперации рыночных агентов: вопросы теории и методологии: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05. – Санкт-Петербург. – 2009. – 159 с.

MECHANISMS AND MODELS OF CLUSTER INTERACTION AS A MANAGEMENT TOOL FOR SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF SOCIAL SERVICES

© 2015 Elena A. Chumak

International Market Institute, Samara, Russia

The article shows the essence of sustainable development of social sphere. It brings to light the tendencies of strengthening the role of the distribution systems network and state regulation of processes in the socio-economic sphere for the stable development of the economy. The author describes the conceptual foundations of cluster technology, providing the systemic nature of interaction of the social sphere subjects. It has been shown that a combination of the cluster approach and social modeling based on agent-based models allow to develop effective mechanisms for managing the development of the social sphere.

Keywords: sustainable development, the cluster model of the economy, the social cluster, an agent-based modeling.

РОЛЬ СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА-МИКС В УПРАВЛЕНИИ ТЕАТРОМ

© 2015 Д. Е. Язева

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

Аннотация. Успех деятельности театральных организаций во многом зависит от того насколько к ней приковано зрительское внимание. Успех организации напрямую зависит от грамотной разработки маркетинговой стратегии. Маркетинговая стратегия включает в себя план удовлетворения потребностей и желаний определенных целевых рынков посредством лучшего по сравнению с конкурентами предоставления ценности. Такой план должен определять необходимые компоненты комплекса маркетинга.

Ключевые слова. Стратегия, маркетинг, комплекс маркетинга, театр, зритель, организация, целевой рынок, ценность, маркетинговая стратегия, потребитель.

Успех деятельности театральных организаций во многом зависит от того, насколько к ним приковано зрительское внимание. Эта на первый взгляд простая истина на деле является очень непросто реализуемым явлением, так как привлечь зрителя в театр на деле сложнее, чем кажется. Перед современным российским театральным менеджментом стоит комплексная задача, состоящая из большого количества подзадач, решение которых необходимо для успеха. Это и успешная, талантливая и работоспособная труппа, разнообразный репертуар, удовлетворяющий потребности зрительской аудитории, технически современно оснащенное здание, удовлетворяющее потребности как коллектива театра, так и зрителей. Немалое значение имеет также умение управлять информацией о театре и уделять немалое внимание бренду театра, если он имеется. Но чтобы эти задачи были решены в должной мере, необходимо наличие соответствующего объема финансирования театральной организации и грамотного руководства – как директора, так и художественного руководителя. Как показывают события в театральном мире, даже наличие успешного бренда не дает возможности театру удержаться на своей позиции, если у него нет грамотного руководства. Пример тому Московский академический театр им. В. Маяковского,

труппа которого, наблюдавшая разруху в театре, пошла на крайние меры, представив в московский департамент культуры письмо с требованием снять с должности художественного руководителя С. Арцибашева. В течение нескольких лет новое руководство, в лице художественного руководителя театра Миндаугаса Карбаускиса и директора театра Леонида Ошарина, реализует мероприятия по возрождению и укреплению бренда театра, проводит работу с репертуаром, реализует новые художественные проекты. Подтверждением тому служит состоявшаяся реконструкция и открытие Новой сцены - «Сцены на Сретенке» в сентябре 2014 года. Причем «Сцена на Сретенке» - это не просто обычная театральная площадка, а это современное пространство, удовлетворяющее полностью как запросам зрителей, так и запросам режиссера. Благодаря автору новой «Сретенки», архитектору и театральному художнику Сергею Куцевалову новая сцена теперь выглядит как современный и модный лофт. А первой премьерой стал спектакль молодого режиссера Никиты Кобелева «Декалог», который поставлен в модном формате спектакля-экскурсии [2].

Говоря о важности грамотного менеджмента в управлении организацией культуры, стоит упомянуть о Самарском академическом театре оперы и балета. С 1

января 2012 года пост генерального директора театра заняла Н.С. Глухова. За время ее работы значительно расширился и качественно повысился уровень деятельности театра. Значительные изменения произошли в творческом коллективе и администрации театра. На пост художественного руководителя театра был приглашен народный артист республики Беларусь, заслуженный деятель искусств России Александр Анисимов, на пост главного художника - Елена Соловьева. В 84-м театральном сезоне пост главного режиссера занял лауреат Государственной премии Республики Татарстан им. Г.Тукая, главный режиссер Национального Академического Большого театра оперы и балета республики Беларусь Михаил Панджавидзе. Как известно, уровень оркестра всегда определяет успех оперного театра. В связи с этим художественным руководителем были приглашены к сотрудничеству талантливые молодые дирижеры Виктор Куликов, Евгений Хохлов, Александр Шамеев. Благодаря активной работе администрации театра были налажены контакты и сотрудничество с театрами и солистами из других городов и стран. Так, 9 февраля 2015 года между Национальным Академическим Большим театром оперы и балета Республики Беларусь и Самарским академическим театром оперы и балета заключен Меморандум о двухстороннем взаимовыгодном долгосрочном сотрудничестве, направленном на эффективное развитие и укрепление дружественных связей между странами в области балетного, оперного и симфонического искусства [6]. В спектаклях и мероприятиях театра регулярно принимают участие солисты Большого театра, «Геликон-оперы» и т.д.

Опираясь на вышесказанное, важно отметить, что от целей и задач менеджмента театральной организации будет зависеть и успех маркетинговой стратегии театра. А успех организации

напрямую зависит от грамотной разработки маркетинговой стратегии.

Маркетинговая стратегия включает в себя план удовлетворения потребностей и желаний определенных целевых рынков посредством лучшего по сравнению с конкурентами предоставления ценности. Такой план должен определять необходимые компоненты комплекса маркетинга, который в теории маркетинга услуг называют «7 Р» маркетинга:

- товар (Product);
- дистрибуция (Place);
- цена (Price);
- продвижение (Promotion);
- персонал (People);
- процесс обслуживания (Process);
- материальная среда (Physical Evidence).

Каждый компонент представленного выше комплекса присутствует в деятельности театра в зависимости от того, насколько та или иная театральная организация заинтересована в успехе своей деятельности и развит каждый из указанных элементов.

Первый элемент маркетинга-микс – это товар, объединяющий в себе всю полноту приобретаемых потребителями в процессе обмена полезностей (или выгод). В нашем случае под услугой, например, Самарского академического театра драмы им. М. Горького подразумевается весь комплекс услуг, связанных с просмотром спектакля, предоставляемый театром зрителю. В этом комплексе содержатся услуги транспорта (подача автобусов различных маршрутов после спектакля); охраняемая парковка для владельцев собственного автотранспорта; кафе театра; обслуживание в гардеробе; продажа сопутствующей продукции к спектаклю (фотографии, программки, рекламные буклеты). Сюда же могут входить и определенные дополнительные услуги, оказываемые театром. Например, московский театр Et Cetera под руководством Александра Калягина предоставляет своим зрителям услугу «Театральная няня». Если взрослым

зрителям не с кем оставить своего малыша, пока они смотрят спектакль, ребенок будет находиться в компании сверстников под присмотром профессионального педагога. Для зрителей эта услуга является бесплатной и не требует специального заказа, так как няня ждет зрителей с малышами перед каждым спектаклем. Составляющие данного элемента, кажущиеся на первый взгляд не особо важными, тем не менее, накладывают серьезный отпечаток на общее впечатление от посещения театра. Так, став художественным руководителем Московского академического театра им. Вл. Маяковского, М. Карбаускис рассказывает: «Когда мне сделали предложение по поводу «Маяковки», первая мелькнувшая у меня мысль была абсолютно грубая и практичная: ведь там даже машину негде поставить рядом с театром» [4]. Несомненно, главным элементом здесь является сам спектакль. И уровень качества спектакля будет рассматриваться зрителем в первую очередь.

Второй элемент комплекса маркетинга – микс – это цена, или совокупность отрицательных полезностей (издержек), с которыми связано для потребителей участие в обмене. САТД им. М. Горького самостоятельно устанавливает цены на платные услуги, включая цены на билеты. В случаях, предусмотренных действующим законодательством, в целях социальной защиты граждан допускается государственное регулирование цен.

Следующий элемент маркетинга-микс – продвижение продукта – включает в себя рекламу, связи с общественностью, стимулирование сбыта и личные продажи. Каждый театр разрабатывает свой комплекс мероприятий по продвижению своих спектаклей. САТД им. М. Горького использует для продвижения своих спектаклей рекламу в СМИ: репертуары, печатаемые в газетах, анонсы спектаклей на местных телеканалах, рассказы о премьерах, интервью с артистами театра. Активно в продвижении спектаклей и

театров используются интернет-сайты театров и социальных сетей, таких как «ВКонтакте», «Facebook», Instagram, а также сервис микроблогинга «Twitter». Они позволяют держать зрителей в курсе событий, происходящих в театре и участвовать в обсуждении разнообразных вопросов, связанных с театром. Так, московский театр Et Cetera под руководством Александра Калягина предлагает своим зрителям оставлять свои отзывы на спектакли на страницах социальных сетей или своих блогов. По итогам каждого месяца автор лучшего отзыва получает в подарок пригласительные билеты на спектакль театра. Директор Московского академического театра им. В. Маяковского Л. Ошарин рассказывает: «Я как директор должен наладить связь между театром и общественностью, включить «сарафанное радио». И для этого театр надо представить в соцсетях, активно использовать возможности Интернета. Например, к нам придет больше зрителей, если билеты можно будет купить в онлайн-пространстве. Сегодня ведь система бронирования значительно упростилась: теперь не нужно заказывать билет на сайте, а затем ехать его выкупать. Можно оплатить заказ банковской картой и получить через sms специальный код, который достаточно будет поднести на входе к сканеру» [1].

Также в Московском академическом театре им. Вл. Маяковского действует несколько сервисов. Например, «Театральный будильник», который позволяет не забыть о предстоящем театральном спектакле. Сервис «Маяковка звонит Вам» позволяет заказать себе звонок из театра. Такой же сервис предоставляет и Самарский академический театр оперы и балета. Клубная карта «Я люблю Маяковку» дает возможность зрителям вступить в клуб театра и постоянно участвует в разнообразных бонусных программах.

Активно работает в сети и Самарский академический театр оперы и балета.

Постоянно обновляя свои страницы в социальных сетях, театр регулярно информирует своих зрителей о событиях, происходящих в его жизни. Кроме того, театр делится отзывами критиков о своих спектаклях со зрителями, проводятся различные конкурсы и розыгрыши приглашений на спектакли.

Не менее активную работу по продвижению и налаживанию коммуникаций со зрителем проводит Нижегородский государственный академический театр драмы им. М. Горького. Так, например, среди зрителей театр регулярно проводит конкурсы на лучшую рецензию или отзыв о театре. Также в целях привлечения студенческой аудитории, театр в 217-м театральном сезоне проводит акцию «Студенческая среда». Эта акция позволяет студентам при предъявлении в кассе театра студенческого билета получить скидку 50% при покупке от 2х билетов на спектакли, идущие по средам. С декабря 2014 года театр начал сотрудничество с Нижегородской государственной областной детской библиотекой. Каждый месяц в библиотеке определяется «лучший читатель», а призом юного читателя награждает театр. Победитель получает приглашение на 2 лица на один из спектаклей репертуара театра [7]. Также в театре функционирует клуб любителей театра «Театральный перекресток». В рамках этого клуба театралы обсуждают спектакли, встречаются с режиссерами и актерами театра. Имеют возможность высказать свое мнение о работе театра. В свою очередь театр получает обратную связь от зрителей, что позволяет ему учесть мнения и пожелания в целях совершенствования своей дальнейшей деятельности. Также театр предлагает своим зрителям подарочный сертификат «Вечер в театре». Владелец сертификата имеет возможность самостоятельно выбрать спектакль и подходящую дату.

Четвертый элемент комплекса маркетинга-микс – дистрибуция (или

распределение), когда фирмы выбирают наиболее эффективные возможности реализации товаров и ищут оптимальные пути доставки товара в места продажи. В САТД им. М. Горького существует два канала распределения билетов: касса в театре; кассы в торговых центрах города. В настоящее время в Самарском академическом театре оперы и балета зритель может приобрести билет в театр в режиме он-лайн на сайте театра. Это значительно упрощает процесс покупки, так как зритель не всегда имеет возможность приехать в кассу лично и приобрести билет. Кроме того, в САТОБ зрители имеют возможность приобрести абонементы на посещение спектаклей.

Пятый элемент комплекса маркетинга – персонал. В случае рассмотрения САТД им. М. Горького персоналом являются все сотрудники театра, непосредственно осуществляющие процесс обслуживания зрителей, начиная с момента покупки билета до момента, когда зритель покидает театр. К ним можно отнести: распространителей билетов, кассиров театра, охрану театра, парковщиков, гардеробщиков, буфетчиков, билетеров, администраторов зала.

Шестой элемент комплекса маркетинга – процесс обслуживания зрителей.

При получении театральной услуги, процесс обслуживания начинается непосредственно в момент покупки билета. Его продолжение осуществляется непосредственно по прибытии зрителя в театр для просмотра спектакля: процесс парковки личного автотранспорта на стоянке, организованной театром; прохождение контроля представителей охраны театра в целях обеспечения безопасности; посещение гардероба и туалетной комнаты; предъявления билета на спектакль и покупка сопутствующей печатной продукции к спектаклю; посещение буфета театра; нахождение своего места в зале с помощью работника театра; просмотр спектакля; посещение гардероба; выезд со стоянки личного автотранспорта либо проезд на

общественном автотранспорте, предоставленном театром после окончания спектакля. Новый директор Московского академического театра им. Вл. Маяковского Л. Ошарин планирует создать специальную службу по приему зрителей. По его словам, в театре будет осуществлена новая программа по работе со зрителем, и всех сотрудников от гардеробщиков до администраторов, ожидает инструктаж [1].

Седьмой элемент комплекса маркетинга – материальная среда, в которой происходит процесс обслуживания. Как было указано выше, при получении театральной услуги процесс обслуживания начинается непосредственно в момент покупки билета. Следовательно, в данном случае материальной средой, где происходит покупка билета, является непосредственно кассовый зал театра. К материальной среде также относится стоянка личного автотранспорта, гардероб, туалетные комнаты, буфет, фойе театра, зал.

Важное значение в процессе посещения и просмотра спектакля имеет сам театральный зал. Здесь важно все: расположение кресел и их удобство, ширина проходов, наличие системы кондиционирования, акустика.

В 2012 г. Самарский академический театр оперы и балета начал реконструкцию Малой сцены театра. Осенью 2014 года состоялось открытие сцены, где прошла премьера «Вечер комических опер». Перед театром была поставлена задача оснастить Малую сцену по самым современным технологиям, применяющимся в театральной деятельности. Именно это позволит театру осуществлять на Малой сцене постановки такого же уровня, как и на Большой сцене театра.

Здесь необходимо отметить следующий момент: важно, чтобы театры не были недоступны для людей с ограниченными возможностями. Руководство некоторых театров активно занимаются этим вопросом, не оставляя таких зрителей без внимания. В связи с этим можно привести в пример Московский академический театр им. Вл. Маяковского. Рассказывает Л. Ошарин: «Необходимо адаптировать здание для инвалидов. К моему удивлению, до сих пор здесь не было специализированных подъемников. Невозможно рассматривать деятельность театра исключительно как коммерческую. В современном обществе театр выполняет еще и социальную функцию, поэтому социально значимые мероприятия займут в нашей афише особое место. Например, я хочу продолжить традицию, которую когда-то наладил в театре Et Cetera. Там играет много бесплатных спектаклей для инвалидов, ветеранов и детей-сирот. Если, например, концертному коллективу глухонемых детей нужна площадка для выступления, то театр не просто предоставляет им помещение, но еще и участвует в организации концерта: с ними работают театральные художники по свету, звукорежиссеры и многие другие» [1].

Принимая решения по управлению стратегией маркетинга, основанной на маркетинг-микс, руководство современного театра должно исходить из принципов системного подхода к управлению экономической системой театра [3].

Подводя итог, следует отметить, что грамотная реализация маркетинговой стратегии театра позволит повысить качество и эффективность его деятельности.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Васенина, Е.А. в кабинете Охлопкова мы сделаем музей...» - по материалам журнала «Театральные Новые Известия Театрал - <http://www.teatral-online.ru/news/6127/>.
2. Витвицкая Н. Театр десяти заповедей. «Ваш досуг». <http://www.vashdosug.ru/msk/theatre/article/74257/>

3. Дровяников В.И., Хаймович И.Н. Методы принятия оптимальных решений в управлении экономическими системами: учебное пособие / В.И. Дровяников, И.Н. Хаймович – Самара: НОУ ВПО «Международный институт рынка», 2012. – С.236.
4. Ситковский, Г., Смотритель Маяка. - по материалам журнала «Итоги», № 31, от 01.08.2011 - <http://www.itogi.ru/iskus/2011/31/168056.html>.
5. Променад и допрос с пристрастием: открытие новой сцены Театра имени Маяковского. По материалам сайта Buro247. <http://www.buro247.ru/culture/theatre/otkrytie-povoy-steny-teatra-im-mayakovskogo.html>.
6. По материалам новостной ленты Самарского академического театра оперы и балета. Официальная страница театра в Интернете. <http://www.opera-samara.net/Novosti/art2020.html>.
7. По материалам новостной ленты Нижегородского государственного академического театра драмы им. М.Горького. <http://drama.nnov.ru/news/?ItemID=15706/>
8. Язева Д.Е. Актуальность исследований зрительской аудитории современного драматического театра. - Вестник Международного института рынка, №1 (1) Часть 1, 2006 г.

THE ROLE OF MARKETING MIX STRATEGY IN THE THEATRE MANAGEMENT

© 2015 Daria E. Yazeva

International Market Institute, Samara, Russia

The success of theatrical organizations largely depends on how it focused the viewer's attention. The success of the organization depends on the development of competent marketing strategy. The marketing strategy includes a plan to meet the needs and desires of specific target markets through better compared to the competition of values. Such a plan should define the required components of the marketing mix.

Keywords: strategy, marketing, marketing mix, theater, viewer, organization, target market, value, marketing strategy, consumer.

СЕКЦИЯ II. СОЦИОЛОГИЯ И ОБРАЗОВАНИЕ

УДК 378

ИНТЕРАКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФОРМИРОВАНИИ КОММУНИКАТИВНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ

© 2015 Т. М. Данилова, С.Н. Перов, Т.Л. Сыщикова

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

В статье рассматриваются особенности формирования коммуникативных компетенций студентов - будущих менеджеров. Автор определяет эффективность применения интерактивных технологий обучения в условиях компетентностного подхода образовательного стандарта.

Ключевые слова: компетенция, классификация компетенций, коммуникативные компетенции и компетентности, поведенческий подход, коммуникативные стереотипы, интерактивные методы обучения, интерактивные технологии, виды и классификация.

В настоящее время высшее образование представляет собой сложную динамическую структуру, основной социально-значимой задачей которой является подготовка бакалавра, хорошо подготовленного и адаптированного к профессиональной деятельности. Важным изменением в структуре и содержании российского образования стало принятие федеральных образовательных стандартов третьего поколения, которые коренным образом изменили подход к организации образовательного процесса в вузе. Основная отличительная особенность этого подхода заключается в том, что происходит переход от формирования традиционных знаний, умений и навыков к формированию компетенций, которые потребуются выпускнику вуза в его дальнейшей профессиональной деятельности [7].

Компетентностный подход ФГОС ВПО предполагает решение трех важнейших задач: применение современных образовательных технологий, формирующих у студентов востребованные компетенции; разработка фонда оценочных средств комплексной оценки сформированных компетенций; повышение результативности диалога между вузами и работодателями,

выступающими в роли экспертов профессиональной среды.

Таким образом, новый подход в модернизации образования привлек внимание к понятию «компетентность». Компетенция в переводе с лат. *competentia* - круг вопросов, в которых человек хорошо осведомлен, обладает познаниями и опытом.

Для выпускника вуза необходимо овладеть некоторой суммой компетенций, которая включает совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), необходимых для качественной продуктивной профессиональной деятельности и карьерного роста [13, с.69].

С точки зрения ученых Зимней И.А. [5], А.В.Хуторского [12,с.61], компетенция это знания и опыт, которые необходимы для решения теоретических и практических задач, а под компетентностью понимаются способности личности, их применения в профессиональных, социальных и личностных проблемных ситуациях.

С другой стороны, компетенции можно представить как оценку полезности соискателя, его соответствие определенной должности в организации. Более того, оценка по компетенциям

широко применяется в кадровой политике, в решении задач по формированию кадрового резерва, аттестации персонала и др. [2]. Компетентностный подход определяет, конкретизирует параметры соприкосновения вуза и организаций, в которые придет работать выпускник.

Несомненно, компетентностный подход не дает оснований полагать, что все высшее образование студента сводится к механическому усвоению перечня навыков и умений.

Сравнительный анализ классификации компетенций в профессиональной и образовательной среде осуществляется по группам и позициям: сфера применения, содержание и особенности. Из существующих систем классификации компетенций в ФГОС третьего поколения выделяются общекультурные (ОК) и профессиональные компетенции (ПК).

Четкое определение общекультурных компетенций дает Словарь-справочник современного российского профессионального образования. «Общекультурные компетенции - это способность успешно действовать при решении задач, общих для многих видов профессиональной деятельности» [9]. Содержание и количество компетенций зависят от направления подготовки студента-бакалавра. Характеристика компетенций этой категории (ОК) включает устойчивость, активную жизненную позицию, умение ориентироваться в различных социальных и профессиональных сферах, выстраивание гармоничных отношений с социумом.

Профессиональные компетенции (ПК) предполагают успешные действия при выполнении профессиональных задач. На основании этого фактора профкомпетенции можно распределить по группам: контекст решаемых задач, уровень распространения, уровень развития, содержание. Сложность в оценке профессиональных компетенций обусловлена несоответствием требований и оценки их в вузе и практической

деятельности. Так, в вузе действуют оценочные шкалы и рейтинговые системы оценки знаний определенной учебной дисциплины.

На примере рассмотрим компетенции, предусмотренные ФГОС-3 по направлению ВПО 38 03.02.62 «Менеджмент», которые необходимо сформировать в рамках дисциплины «Организация работы руководителя». Студент должен:

1) Обладать следующими общекультурными компетенциями (ОК):

- готовностью к кооперации с коллегами, работе в коллективе (ОК-7);
- стремлением к личностному и профессиональному саморазвитию (ОК-10);
- умением критически оценивать личные достоинства и недостатки (ОК-11).

2) Обладать следующими профессиональными компетенциями (ПК):

-способностью эффективно организовать групповую работу на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды (ПК-5);

-владеть различными способами разрешения конфликтных ситуаций (ПК-6);

-способностью к анализу и проектированию межличностных, групповых и организационных коммуникаций (ПК-7);

-быть способным составлять практические рекомендации по использованию результатов научных исследований (ПК-18);

-быть готовым представлять результаты исследования в формах отчетов, рефератов, публикаций и публичных обсуждений (ПК-19).

Представленный пример четко выделяет присутствие в обеих группах ОК и ПК явно или опосредованно элементов коммуникативной компетентности (КК). Если рассмотреть весь список общекультурных компетенций (ОК) бакалавра по направлению «Менеджмент»,

то по данному параметру необходимо отметить ОК-6, 7, 8, 14, 15, 17, 19, 20, 21.

Важность освоения студентами данной коммуникативной компетенции выделяют работодатели (87%) в соцопросе по качеству подготовки выпускников вуза.

В деятельности менеджера коммуникации играют важнейшую роль. До 90% рабочего времени управленцы всех уровней тратят на разного вида взаимодействия. Менеджеру приходится общаться, исполнять роли межличностного общения, обрабатывать информацию, принимать решения, устанавливать деловые контакты вне организации и т.д. Поскольку коммуникации являются важной составляющей перечисленных действий, то их можно определить как связующие процессы деятельности менеджера. Как любое сложное явление, коммуникации представляют собой сложный процесс, и как результат - несколько подходов к их рассмотрению искомого явления [10].

Один из вариантов позволяет представить коммуникацию как взаимодействие экономических агентов (субъектов) опосредованно некоторым объектом (сообщением).

В своих исследованиях Берулава Г.А [1, с.31] рассматривает категории коммуникации в двух аспектах: коммуникации как деятельности и как поведения.

В первом аспекте коммуникация направлена на достижение цели и основана на асимметричной субъектно – объектной теории (когда «другой» выступает в роли объекта (средства)).

Подход, предусматривающий рассмотрение коммуникации как поведения допускает только субъектно - субъектный подход (когда «другой» воспринимается как самодостаточная ценность). Нельзя не заметить, как меняется смысл коммуникаций, влияющий на изменение традиционных правил поведения.

Распространение компьютерных коммуникаций расширяет возможности

образовательной среды, и знание проявляется как результат совместной деятельности на практической ниве.

Нельзя игнорировать проблему коммуникативных отношений между поколениями и социальными слоями, что активизирует необходимость поиска путей формирования коммуникативных компетенций.

В психологической науке личность рассматривается как совокупность бессознательных коммуникативных стереотипов, зависящих от динамики развития современного социума. С другой стороны личность, под влиянием социума формирует свою коммуникативную грамотность, которая на основе коммуникативных стереотипов обуславливает коммуникативное поведение.

Одна из причин обозначенной проблемы объясняется широким использованием информационных технологий, постепенным временным разрывом между источниками и потребителями информации. Традиционная модель образования ориентирована на усвоение гуманитарной культуры. Обучающиеся являются активными пользователями информационных технологий, а это значит, что виртуальное общение для них так же доступно, как и реальное, хотя они имеют значительные отличия. Таким образом, формируя коммуникативную культуру студента необходимо учитывать особенности речевой коммуникации, использовать продуктивные стереотипы. То есть преобладающая часть коммуникативных ситуаций имеет стереотипный характер. Таким образом, необходимо использовать возможность совершенствования продуктивных стереотипов и изменения непродуктивных стереотипов в плане корректировки, определяющих успешность личности в социальных и профессиональных взаимодействиях.

Коммуникации в информационном пространстве все более формализуются и

все дальше отходят от выстраивания позитивных отношений с другими людьми. Более того, можно заметить, что речевой портрет современного студента стал более агрессивным. Господство массмедиа диктует условия необходимости рационального формирования у студента продуктивного коммуникативного поведения гуманистической направленности в различных, но достаточно стандартных ситуациях, которые из-за ускорения темпа жизни, становятся все более унифицированы.

Далее необходимо рассмотреть различия созвучных понятий – компетенция и компетентность.

Коммуникативные компетенции – это система требований, необходимых в процессе общения человека, знание ораторских приемов, умение проявить индивидуальный подход к собеседнику.

Коммуникативная компетентность – степень владения человеком компонентами компетенции, что определяет эффективность процесса общения.

Нет большого практического смысла разделять «коммуникативную компетенцию» и «коммуникативную компетентность». При использовании в устной и письменной речи не стоит забывать, что «коммуникативная компетенция» может пониматься как некое соответствие коммуникативным требованиям.

Коммуникативная компетенция включает в себя множество компонентов:

- владение лексической нормой;
- развитость устной речи (четкость, правильность);
- развитость письменной речи (грамматика, стилистика);
- умение соблюдать этику и этикет общения;
- владение коммуникативными тактиками;
- владение коммуникативными стратегиями;

- знание личностных особенностей и типичных проблем людей, с которыми предстоит общаться;
- умение анализировать внешние сигналы (телодвижения, мимика, интонации);
- способность гасить конфликты в начальной стадии, неконфликтоспособность;
- асертивность (уверенность);
- владение навыками активного слушания;
- владение ораторским искусством;
- актерские способности;
- умение организовывать и вести переговоры, деловые встречи;
- высокий уровень эмпатии;
- умение проникнуться интересами другого человека.

Важность исследуемого вопроса логически означает необходимость постановки задачи поиска путей реализации компетентностного подхода.

Формирование коммуникативных компетенций студентов происходит в рамках образовательного процесса, эффективность которого значительно возрастает при условии использования интерактивных технологий. Главной характеристикой интерактивных технологий является личностно-ориентированный подход на основе активного взаимодействия субъектов образовательной деятельности, с акцентом на формирование системы продуктивных коммуникативных паттернов [8, с.121].

В отличие от пассивной модели обучения (студент-«объект» обучения), от активной модели обучения (студент – «субъект» обучения), интерактивная (inter- взаимный, act – действовать) модель обучения осуществляется в условиях активного взаимодействия всех участников учебного процесса. Краткая формула коммуникации выглядит так: студент и преподаватель являются равноправными субъектами обучения.

В итоге у студента развиваются способности решать задачи в повседневном учебном процессе и появляются возможности преодолевать

реальные проблемы - от бытовых до производственных и социальных. При этом компетентностный подход не отрицает значений знаний, но он акцентирует внимание на готовности использовать полученные знания.

Термин «интерактивные технологии» представлен в двух значениях:

- организованное взаимодействие объекта и субъекта образовательного процесса на основе деятельности;

- взаимодействие с компьютером или посредством компьютера.

Инновационность интерактивных методов обучения определяется не только содержанием учебного материала, но и сочетанием методов обучения и организации занятий.

С философских позиций, по мнению М.В. Кларина [6,с.14], в основе интерактивных технологий лежит гуманистическая и природосообразная составляющие, а ведущим методологическим подходом – коммуникативный.

Основными системными положениями интерактивных технологий являются:

- широкое применение проблемных ситуаций и интерактивных циклов;

- динамический процесс смены коммуникативных ролей;

- освоение навыков и умений на практике позволяет оценить уровень приобретенных знаний.

Характерная особенность применения интерактивных технологий во время учебного процесса состоит в том, что практически все студенты оказываются вовлеченными в познавательную деятельность, одновременно осуществляя рефлекссию полученных знаний и умений. Исключается доминирование какого-то участника или идеи. В ходе диалогового обучения, что является отличительной чертой интерактивных технологий, студенты осваивают методы критического мышления, формируют умение «взвешивать» альтернативные мнения, решать сложные проблемы на основе логических рассуждений, участвовать в

дискуссиях, выстраивать схемы делового общения.

Кардинально меняется во время учебного процесса деятельность преподавателя – он выступает в роли помощника, фасилитатора (поддержка, облегчение), главная задача которого заключается в направлении и помощи процессу обмена информацией студентами. В рамках искомой технологии преподаватель пошагово: выявляет многообразие точек зрения, обращается к личному опыту студентов, поддерживает их активность, соединяет материал теории и практики, ориентирует участников на плодотворное взаимодействие, упрощает процесс восприятия, поощряет творчество студентов, активизирует инициативность, побуждает к самостоятельному поиску информации, проведения исследований.

Другая важнейшая особенность – это реализация личностно-ориентированного обучения в процессе получения знаний, формирования умений и навыков индивидов с целью их активной самореализации. Особенности целевой аудитории конкретных проблемных ситуаций, определяют эффективность применения интерактивных технологий. При этом оказывается возможным использовать в их различных формах, которые напрямую или опосредованно формировали коммуникативные компетенции студентов. Формирование коммуникативных компетенций студентов в вузе строится по направлениям.

Первое направление - учебный процесс. В соответствии с образовательной программой подготовки бакалавров – менеджеров, интерактивные технологии использовались практически во многих учебных курсах. В рамках лекционных и практических часов был получен высокий результат от применения следующих форм: «Мозговой штурм», тренинги, деловые и ролевые игры, учебные дискуссии, программированное обучение (в т. ч. компьютерное), метод проектов, учебные экскурсии, интерактивные лекции, видеопрактикумы и др. Большой

интерес студентов и высокую результативность показали компетентностно-ориентированные задания по темам учебных курсов.

Классифицировать интерактивные формы можно по группам:

- коммуникативные техники. «Конкретный комплимент», «Как мне это может помочь?», «Рамка воспроизведения» и др.;

- коммуникативные упражнения. «Большие паузы», «Валентность», «Завершения предложения», «Ключевые слова» и др.;

- манипулятивные игры и упражнения «Полная демократия», «Представь себе», «Убалтывание» и др.;

- ролевые игры «Беседа с начальником», «Беседа с вымогателем», «Бестолковый подчиненный» и др.;

- интерактивные лекции: проблемная лекция, лекция с запланированной ошибкой, лекция – визуализация, лекция «пресс-конференция» и др.

Второе направление - формирование коммуникативных умений – социально-культурная среда высшего учебного заведения. В ФГОС отмечается, что «вуз обязан сформировать социокультурную среду вуза, создавать условия, необходимые для всестороннего развития личности». Применение информационных технологий в условиях студенческого самоуправления имеет широчайшие возможности и положительные результаты. Социально значимые дела, акции, которые являются содержанием всей планирующей документации воспитательной работы вуза, становятся наиболее привлекательны для студентов, когда одновременно реализуется творчество, интерес и деловое мастерство через реализацию приобретенных студентами компетенций. Участие студентов в клубах «Я - Гражданин», «Брависсимо», «Сфера», в социальных мероприятиях: «Выборы студенческого самоуправления», «Банк добрых дел», «Дежурные по МИРу» и т. д. - формирует способности творчески мыслить, видеть

проблемную ситуацию и решения выхода из нее, обосновывать свою позицию и жизненные ценности, позволяют развить, усилить в разной степени компоненты коммуникативных компетенций. Формы деятельности студенческого самоуправления содействуют освоению студентами профессиональных качеств менеджера [3, с. 128].

Это утверждение бесспорно, т. к. большинство внеучебных мероприятий факультета можно рассматривать как возможность реализации интерактивных технологий, активно включать студентов в процесс непосредственного использования знаний, причем по инициативе самих студентов. Интерактивные технологии повышают мотивацию и вовлеченность субъектов образовательного процесса в решение обсуждаемых проблем, что влияет на поисковую активность студентов, побуждает их к конкретным действиям.

Естественным образом выстраиваются вертикали и горизонталь делового общения студентов разных курсов и с преподавателями, когда развиваются такие личностные качества, как умение выслушивать любую точку зрения, сотрудничать, вступать в партнерское общение, проявляя при этом толерантность и доброжелательность по отношению к своим оппонентам [4, с. 18].

В целом, использование интерактивных технологий обучения позволяет интенсифицировать личностные характеристики, такие как понимание, усвоение и творческое применение знаний при решении практических задач в учебное и внеучебное время, а также в различных ситуациях более объективно и гибко оценивать компетенции других.

Подводя итог, необходимо отметить, что задача формирования общекультурных, профессиональных, коммуникативных компетенций выпускника вуза должна решаться комплексно с максимальным применением интерактивных технологий. На ее решение должны быть направлены как общая

система организации воспитательной и внеучебной работы в вузе, так и содержание программ обучения и методика преподавания дисциплин,

включенных в программу подготовки по данному направлению, в особенности дисциплин гуманитарного блока.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Берлава Г.А., Берлава М.Н. Новая методология развития личности в информационном образовательном пространстве //Педагогика. 2012№4. С.29-35.
2. Володина Н. Модель компетенции - это не сложно. URL:<http://www.kadra.ru/acticles/detail.php?ID=24400>
3. Данилова Т. М. Студенческое самоуправление как условие формирования управленческих навыков менеджеров// Экономика и управление народным хозяйством: сборник статей VМеждународной научно-практической конференции. – Пенза: Приволжский Дом знаний, 2014.-204с.
4. Данилова Т.М. Педагогические условия формирования культуры делового общения у студентов – будущих менеджеров в вузе: дис. ...канд. пед. наук/Самарский государственный педагогический университет. - Самара , 2008.-24с
5. Зимняя И.А. Ключевые компетенции как результативно-целевая основа компетентностного подхода в образовании. – М.: Исслед. Центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. – 40 с.
6. Кларин М.В. Интерактивное обучение – инструмент освоения нового опыта // Педагогика. – 2000. - № 7. – С. 12-18.
7. Макаров А.А., Макарова Л.В., Перов С.Н. Механизм регулирования поведения образовательной системы в регионе.// Известия Самарского Научного Центра Российской академии наук.2014.-Том16, №1 (2) с. 435-438.
8. Меламедова Е.А. Сыщикова Т.Л. Инновационные технологии как способ повышения качества образовательного процесса в вузе,//Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. 33-2. С.118-120.
9. Словарь–справочник современного российского профессионального образования/Авт.-сост.: Блинов В.И., Волошина И.А. и др. Вып.1.М.:Фиро, 2010.
10. Стуколова Л.З., Карпова Т.П. Личностно-профессиональное развитие будущих менеджеров бакалавров как ценностная основа формирования профессиональных компетенций. //РИНЦ. Экономика и политика №1(2)/2014, стр. 116.
11. Хаймович И.Н., Дровяников В.И., Чумак В.Г. Методика и инструментарий мониторинга требований рынка труда к квалификации специалиста в формате компетентностной модели - Вестник СГЭУ, №5 (91), 2012, -С38-41
12. Хуторской А. Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированной парадигмы образования // Народное образование. – 2003. - № 2. – С. 58-64
13. Чумак В.Г., Горбунова О.А. Модели стимулирования экономической эффективности трудовой деятельности //Экономические науки. 2009.№5. С.66-27.

INTERACTIVE TECHNOLOGY IN SHAPING OF COMMUNICATIVE SKILLS OF FUTURE MANAGERS

Sergei N. Perov, Tatiana M. Danilova, Tatiana L. Syschikova

International Market Institute, Samara, Russia

The article deals with particular features of communicative competence formation in students - the future managers. The authors define the effectiveness of interactive learning technologies in a competence-based approach of the educational standard.

Key words: competence, classification of competences, communicative competences and competence, behavioral approach, communicative stereotypes, interactive teaching methods, interactive technologies, types and classification.

КВАЛИМЕТРИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМАХ

© 2015 Д.Ф. Китаев, А.А. Макаров, Л.В. Макарова, С.Д. Смольников

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

Статья посвящена проблеме разработки оценочных средств для диагностики уровня сформированности компетенций обучающихся. Показано, что для решения данной проблемы может быть использован подход, основанный на тестовой квалиметрии. Показано, что данный подход может быть реализован в виде критериально - ориентированных тестовых систем, которые позволяют проверить ход процесса усвоения учебного материала. Такие системы являются диагностическими, в отличие от контролирующих, которые дают возможность оценить только итоговые результаты. Тестовая система, адекватная поставленным целям, состоит из тестов, представляющих собой матрицу из микрозадач, символов или фрагментов текста и увязанной с ней матрицей – строкой ответов. В статье рассматриваются теоретические основы и приводятся конкретные примеры реализации таких тестовых систем.

Ключевые слова: оценочные средства, компетенция, компетентность, тестовая система.

В применяемых в настоящее время образовательных стандартах высшего образования третьего поколения огромное значение имеет термин «компетентность». В ходе обучения на основе компетентностей формируются компетенции учащегося. При этом авторы уделяют внимание различным аспектам использования компетентностей в учебном процессе [1-3]. Одной из важнейших задач, которая до настоящего времени остается актуальной, является задача качественной оценки компетенций обучающихся [4]. Качественное решение данной задачи неразрывно связано с положением ВУЗа в конкурентной среде [5]. В то же время осуществляется оценка компетенций не только студентов, но и школьников, а также руководителей разного уровня, обучающихся на многочисленных курсах. Следует отметить, что количество публикаций по разработке средств оценки компетенций обучаемых незначительно. К тому же можно выделить определенные недостатки, которые присущи анализируемым средствам оценки:

- Средства оценки, как правило, разрабатываются для определенного образовательного учреждения, а это, в свою очередь, ведет к таким негативным последствиям, как отсутствие

сопоставимости, эталонов и некоторым другим.

- Превуалирование в оценке субъективистского подхода. Как результат - появление большого количества шкал оценки, зависящих от субъекта.

- Большие затраты при создании оценочных систем.

- Не всегда и не в полном объеме оценки соответствуют требованиям по надежности и эффективности.

- Недостаточный анализ и оценка влияния обратной связи.

- Неполное соответствие квалиметрическим требованиям измеряемых объектов.

С целью исключения вышеперечисленных недостатков оценочных систем в ЧОУ ВО «Международный институт рынка» в течение ряда лет используется подход, основанный на тестовых системах.

Авторы предлагают методику оценки уровня сформированных компетенций, принимая за основу тестовую квалиметрию как хорошо зарекомендовавший себя инструмент оценки качества.

Прежде всего, необходимо, чтобы тестовые системы различали состояния усвоения. В одном случае используются

контролирующие тестовые системы. Они позволяют дать оценку «усвоен» или «не усвоен» материал. Оценка дается с помощью набора тестовых заданий, контролирующих усвоение учебного материала.

В таких тестах вопрос задается явно и предполагает определенную последовательность выбора ответа: анализируется вопрос – принимается решение – выбирается ответ. Это так называемые скалярные тесты.

Однако более эффективны тесты, в которых идет речь о диагностике усвоения, а не о контроле. И что особенно важно – диагностическая тестовая система, в отличие от контролирующей системы, позволяет проверить ход процесса усвоения, а не только результаты.

Следует отметить, что построение диагностирующих тестовых систем – необычайно сложная задача. Это следует, в частности, из анализа состояния дел в области разработки тестов на современном этапе.

Именно по созданию диагностирующих тестов на протяжении нескольких лет ведутся работы в Международном институте рынка (г. Самара). Исследования посвящены разработке концепции и, собственно, созданию диагностирующих матричных критериально–ориентированных тестовых систем (МКОРТС) [6].

Для построения МКОРТС необходимо было ответить на следующие вопросы:

- Какие действия предпринять, чтобы совместить функции диагностики и контроля тестовых систем с целью эффективного управления качеством подготовки учащихся?

- Очень важно понять и определить, какие разделы учебной программы не усвоены и по какой причине? Почему у обучаемых присутствует тот, а не иной порядок рассуждений при решении заданий теста?

- При анализе тестовых ответов необходимо понять, какое мышление учащегося сформировано при изучении

предмета? Это может быть простое воспроизведение излагаемого материала или аналитико – синтетическое мышление.

- Важным вопросом является выяснение причины неполного усвоения предлагаемого учебного материала. Причин этому может быть несколько, и могут они быть связаны как с личностью обучаемого или преподавателя, так и с низким качеством методических пособий или отсутствием требуемых знаний, предлагаемых на предыдущих этапах обучения.

- Как направить деятельность преподавателей на развивающее обучение?

- Как организовать процесс тестирования обучающим и развивающим?

- Как получить в удобном виде необходимую информацию о знаниях учащегося? Как далее проводить анализ полученной информации?

- Как за время, отводимое для тестирования, оценить знания по всему учебному курсу, а не по отдельно выбранному объему?

- Каким образом с помощью тестирования организовать мониторинг качества образования?

В своей работе авторами была сделана попытка ответить на перечисленные вопросы, опираясь на разработанную систему МКОРТС.

Тестовая система, которая была бы адекватна поставленным целям, может состоять из тестов, представляющих собой, как правило, квадратную (но не обязательно!) матрицу из микрозадач, символов или фрагментов текста, и тщательно увязанной с ней матрицы – строки ответов (см. рис. 1).

Один из этих элементов в тестовой матрице не содержит никакой информации – ни символов, ни фрагментов текста, т.е. является пустым и служит для формирования потребности в построении полностью законченной матрицы. Таким образом, вопрос в явной форме в тесте не формулируется, но учащемуся необходимо формулировать его самому.

В тестовой матрице микрозадачи, символы и фрагменты текста подбираются так, что их может обнаружить только тот обучаемый, кто обладает требуемыми знаниями. После анализа структуры МКОРТ, тестируемый принимает решение о выборе ответа, одного из прилагаемых к тесту.

P_{11}	P_{12}	P_{13}
P_{21}	P_{22}	P_{23}
P_{31}	P_{32}	?

$$P_{13} = p_{10}(P_{11}, P_{12})$$

$$P_{23} = p_{20}(P_{21}, P_{22})$$

$$P_{31} = p_{01}(P_{11}, P_{21})$$

$$P_{32} = p_{02}(P_{12}, P_{22})$$

$$P_{33} = p_{30}(P_{31}, P_{32})$$

$$P_{33} = p_{03}(P_{13}, P_{23})$$

Рисунок 1- Модель МКОРТС

Для того чтобы однозначно восстановить ход рассуждений тестируемого и определить точки ветвления в его рассуждениях, совокупность ответов строится определенным образом. Намеренное выведение тестируемого на определенные точки ветвления путем специальной организации структуры теста и совокупности ответов во многих тестах позволяет устранить случайные ошибки в рассуждениях и повысить объективность диагностики знаний.

В целом, можно сказать, что если испытуемому предъявлен набор тестов, то, варьируя количество не очень сложных, требующих только внимательного просмотра тестов при определенном времени на тестирование, можно судить о степени развитости такого качества, как внимание; если к простым тестам добавляются многовариантные тесты разной сложности, то можно судить о способности к восприятию одной

закономерности на фоне другой, явно преобладающей. Если в набор включить тесты с нетривиальными логическими закономерностями, можно диагностировать способность к обобщению, анализу, синтезу, умозаключению и т.д.

Огромное значение при разработке тестовой системы имеет матрица – строка ответов. Причем разработка ее может быть на порядок сложнее, чем формирование самого теста.

При разработке ответов к тестовым системам следует руководствоваться тем, что переход от знания А к знанию В происходит с использованием дополнительных знаний С и D по некоторому правилу V.

Тестовая система содержит четыре серии тестов, выявляющих уровни усвоения. Количество уровней определяется в соответствии с уровнями сформированных знаний.

- Уровень А - уровень узнавания, общих сведений, владение основными понятиями.

- Уровень В - уровень простого воспроизведения освоенного материала, владение знаниями – рецептами.

- Уровень С - уровень анализа, т.е. выявление способности обучаемого к выделению главных и второстепенных элементов объекта и обоснованию причины такого разделения.

- Уровень D - уровень синтеза, т.е. способности обучаемого к обобщению, к построению объекта из элементов окружающей информационной среды.

Ответы на тесты уровней А и В характеризуют репродуктивное мышление обучаемого, а на уровни С и D – аналитико – синтетическое.

На рис. 2 и рис. 3 представлены примеры тестов, построенных с применением описанного подхода.

Сотрудник организации, проработавший много лет в одном и том же отделе, назначен его начальником. В 9ч. 30мин. он вызвал в кабинет сотрудника отдела – подчиненного, чтобы выяснить причину его частых опозданий на работу. В связи с определенными обстоятельствами он сам опоздал на 20 мин. Сотрудник пришел вовремя и ожидает его.
Руководитель:

В интересах дела отменяет беседу и переносит ее на другое время	Сразу же требует объяснений об опозданиях на работу	Извиняется перед сотрудником и предлагает начать беседу
Ориентация на дело	Ориентация на официальную субординацию	

Рисунок 2- Пример теста с применением описываемого подхода

1. Ориентация на отношения с людьми.
2. Здоровается, объясняет причину своего опоздания.
3. Ориентация на себя.
4. Характеризуется стремлением реализовать себя.
5. Другой ответ.

Чтобы подчиненный хорошо работал, нужно подходить к нему индивидуально, учитывать особенности его личности.	Все это мелочи. Главное в оценке людей – это их деловые качества, исполнительность. Каждый должен делать то, что ему положено.
Я считаю, что успеха в руководстве можно добиться лишь в том случае, если подчиненные доверяют своему руководителю и уважают его.	Лучшими стимулами в работе являются четкий приказ, приличная зарплата, заслуженная премия.

Рисунок 3 – Пример теста с применением описываемого подхода

По итогам дискуссии проранжируйте по критерию «Ориентация руководителя» в такой последовательности: «на себя» - «на дело» - «на официальную субординацию» - «на отношения с людьми».

- 1) 1,2,3,4 2) 4,3,2,1 3) 2,4,3,1
4) 3,2,4,1 5) Другой ответ

На основе представленных рассуждений можно сделать следующие выводы:

1. Использование матричных тестов, по сравнению со скалярными, более перспективно и дает больше возможностей в части оценки компетенций обучаемого.
2. Для получения более точной оценки знаний возможно использование не

плоских матриц, а объемных, расположенных в пространстве по трем осям. В этом случае выбор ответа для испытуемого усложняется, но в то же время дается более точная оценка содержания знания.

3. Возможно построение набора тестов в последовательности, соответствующей последовательности изложения материала в учебном процессе. В этом случае уход с траектории правильных ответов позволяет дополнительно определить неусвоенную дидактическую единицу учебного материала.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Макаров А.А., Смольников С.Д., Китаев Д.Ф. Процессный подход в разработке учебных планов (электронный ресурс) // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6; URL: <http://www.science-education.ru/113-11253>
2. Бочагов О.В. Построение комплексной системы оценки компетенций студентов // Экономика, Статистика и Информатика. – 2010. - №2. – С.2-6.
3. Хаймович И.Н. Дровяников В.И. Методика и инструментальный мониторинг

требований рынка труда к квалификации специалиста в формате компетентностной модели – Вестник СГЭУ, №5 (91), 2012, - С.38-41.

4. Хаймович И.Н. Методика интегральной оценки эффективности квалификации специалиста // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6; URL:

5. Хаймович И.Н., Дровяников В.И., Чумак В.Г. Математический аппарат для выбора стратегии вуза в конкурентной среде - Научное обозрение, №4, 2012 – С.388-393.

6. Макаров А.А., Макарова Л.В., Смольников С.Д.. Формирование содержания образования на основе тезаурусного подхода. Монография. - Saarbrücken : LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014, 122 с.

QUALIMETRY COMPETENCY IN THE EDUCATIONAL SYSTEM

© 2015 A.A. Makarov, L.V. Makarova, S.D. Smolnikov, D.F. Kitaev

International Market Institute, Samara, Russia

The article is devoted to the development of assessment tools to diagnose the level of formation of competencies of students. It is shown that the solution of this problem may be an approach based on the test of quality control. It is shown that this approach can be implemented as a criterial - oriented test systems that allow you to check the progress of the process of learning. Such systems are diagnostic, as opposed to controlling, that assess only the final results. The test system, appropriate to the goals, consists of tests, representing an array of mikrozadach, characters or pieces of text and linked to it matrix - a string of responses. The paper discusses the theoretical framework and provides specific examples of these test systems.

Keywords: assessment tools, competence, competency, test system

О НЕОБХОДИМОСТИ НАЧАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКИХ ВУЗОВ В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2015 Л.В. Кузнецов, С.Н. Перов

ФГБОУ ВПО «Самарский государственный технический университет», г. Самара, Россия

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», Самара, Россия

Рассматриваются актуальные вопросы начальной подготовки студентов старших курсов технических вузов в области инновационной деятельности на факультативной основе. Такая подготовка позволит создать начальный задел у будущих специалистов в части приобретенных знаний и навыков в сфере инноваций для формирования своей карьерной траектории.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационные идеи, программа «УМНИК», начальная подготовка студентов, технологический менеджмент, предпринимательство, Деловой форум, Президентская программа подготовки управленческих кадров, коммерциализация.

В последнее время на федеральном и региональном уровнях уделяется большое внимание инновационной деятельности, толчком к развитию которой послужили, в том числе, и известные внешние санкции, введенные рядом стран в отношении России.

Самарская область – территория с высокой концентрацией научного, образовательного и производственно-технического потенциала. Основу экономики области составляют высокотехнологичные инновационные отрасли с высокой добавленной стоимостью – автомобилестроение, авиационно-космический комплекс, химические производства, металлургия.

Целью региональной инновационной политики является создание нового конкурентоспособного бизнеса в разных сферах экономики – как в традиционных, так и во вновь формирующихся секторах специализации, развитие ключевых компетенций Самарской области в сфере научно-технологических разработок.

В рамках подписанного в 2014 г. Соглашения между Самарской областью и федеральным государственным бюджетным учреждением «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере»

(далее – Соглашение) Правительство области обязуется «содействовать вовлечению молодежи в инновационное предпринимательство». Со своей стороны, Самарский государственный технический университет (СамГТУ) и Международный институт рынка (МИР), как и другие вузы области, уже вносят определенную лепту в решение этого вопроса.

Для вовлечения молодежи в инновационное предпринимательство упомянутый Фонд предлагает программу «УМНИК» – конкурс для молодых учёных от 18 до 28 лет для финансовой поддержки и реализации своих инновационных идей. Основная цель программы – найти и финансово поддержать (400 тыс. руб. на НИОКР на 2 года) молодых инноваторов, нацеленных на превращение своих идей в коммерчески привлекательные продукты или технологии [1].

Однако, как было отмечено на проходившем в декабре 2014 г. в Самаре Деловом форуме «Startup Generation 2.0: от идеи к инвестициям», инновационной активности вузов области явно недостаточно [2]. Одной из причин является отсутствие стремления у студентов заниматься инновационной деятельностью, что обусловлено отсутствием начальной подготовки

студентов в этой сфере. Отсюда, слабый интерес, проявляемый как к научным исследованиям, так и к предпринимательству. Из-за непонимания сущности инновационной деятельности большинство выпускников по окончании технических вузов, в том числе и по указанной причине, не стремятся идти на работу в научные организации и не хотят самостоятельно заниматься предпринимательством.

В результате исследований установлено, что рынок труда предъявляет высокие требования к квалификации специалиста в формате компетентностной модели [3].

В настоящее время рынок образовательных услуг предлагает достаточное количество программ переподготовки специалистов с высокой компетентностью для управления инновационной деятельностью, например, хорошо себя зарекомендовавшие программы по технологическому менеджменту, реализуемые в Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС) на протяжении многих лет [4].

Хорошие результаты обучения и формирования ряда некоторых практических навыков дает магистерская программа обучения на основе организации смешанных групп студентов (инженеров/экономистов) для подготовки магистров [5], федеральная программа подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации [6]. Однако для эффективного обучения в рамках таких программ студентам необходимы начальные знания по менеджменту и маркетингу и, особенно, в области инноваций.

Начальная подготовка специалистов для инновационной деятельности возложена на действующие технические и экономические вузы. Но для такой подготовки выделяется ограниченное количество часов. На экономических и

технических факультетах в рабочие программы включены такие дисциплины, как менеджмент и маркетинг, основы предпринимательства. Как показывают экзамены и зачеты по этим дисциплинам, результаты обучения оставляют желать лучшего. Особенно трудно даются эти дисциплины студентам технических специальностей. Это связано, с одной стороны, с небольшим количеством учебных часов, выделяемых на эти дисциплины, с другой – видимо, необходимы особые подходы к организации обучения этим дисциплинам, а тем более инновациям. В частности, проведение аудиторных занятий по инновационному менеджменту без конкретных примеров успеха отдельных компаний и лиц не дает ощутимых результатов обучения.

И, тем не менее, в общей массе студентов имеются желающие не только осваивать азы инновационного предпринимательства, но и совершенствоваться в этой области, например, участвовать в программах переподготовки по технологическому менеджменту в упомянутой выше программе РАНХиГС. На проходившем в Самаре Деловом форуме в заседаниях всех секций принимал участие студент третьего (!!!) курса инженерно-экономического факультета СамГТУ. При разговоре с ним выяснилось, что ему было интересно узнать все, что связано с инновациями и предпринимательством.

Что же необходимо предпринять, чтобы не «упустить» подобных студентов и во время их сориентировать на «инновационную» карьерную траекторию?

Для повышения эффективности реализации карьерный «инновационный лифт» должен начинаться («подниматься») с «цокольного» этажа (с институтской скамьи) – с основ дополнительных знаний и навыков, полученных студентами старших курсов технических специальностей вузов в сфере инноваций и коммерциализации технологий на специально организованных

факультативных курсах обучения. Основная задача таких курсов – формирование интереса к научным исследованиям и к инновационному процессу в целом. Полученные на программах знания и первые навыки в области инновационной деятельности смогут стимулировать участие молодежи в научно-технической и инновационной деятельности, а также лучше подготовить молодых специалистов к идее создания малых инновационных предприятий.

Для обучения студентов в составе небольшой группы (12-15 человек) основам инновационной деятельности и формирования у них интереса к научным исследованиям необходимо для желающих организовать в технических вузах краткосрочные образовательные программы (72 часа) для студентов 3–его, 4–ого курсов технических специальностей – потенциальных носителей идей будущих технологических инноваций. Занятия со студентами могут проходить на факультативной основе. Желательно, чтобы к работе были привлечены и т.н. «практикующие» профессора и доценты вузов, имеющие опыт работы на научном поприще, в сфере бизнеса и имеющие опыт преподавания на программах переподготовки, в т.ч. и на Президентской программе подготовки управленческих кадров для народного хозяйства.

Кроме того, для повышения эффективности обучения желательно, чтобы привлекаемые к программам обучения преподаватели имели практические навыки, полученные ими на программах переподготовки в области инновационного и технологического менеджмента, коммерциализации интеллектуальной собственности и трансфера технологий в России или/и за рубежом. Именно преподаватели с такой подготовкой и опытом работы способны на конкретных примерах говорить относительно просто и доходчиво о сложных проблемах инновационной деятельности.

Следует отметить, что крайне важно привлекать к участию в образовательных программах заинтересованные бизнес-структуры в любой форме – от согласования содержания программы до непосредственного участия представителей компаний в программе обучения с информированием о конкретных достижениях.

В основу таких учебно-консультационных программ начальной подготовки будущих менеджеров инновационной деятельности должны быть положены основные принципы формирования профессиональных навыков в области инновационной деятельности, что позволит им в определенной степени овладеть предпринимательской философией, проявить интерес к этой деятельности.

В рамках таких программ студенты должны быть ознакомлены в первую очередь с практикой научных исследований, способами формирования инновационных идей и особенностями их защиты перед инвесторами с точки зрения их реализуемости и перспективности. Изучение этих вопросов окажет неоценимую помощь магистрантам – будущим научным работникам на этапе написания ими магистерских диссертаций.

В результате обучения в рамках таких учебно-консультационных программ студенты должны овладеть познавательными способностями и навыками в части умения формировать идеи, видеть степень реалистичности идей, умения реализовывать задуманные идеи на практике и пр.

Финансирование учебно-консультационных программ студентов зависит от целей, которые ставит перед собой вуз. В частности, возможно, что такая поддержка может быть оказана со стороны Регионального инновационного центра Самарской области [2], на который возложена реализация упомянутого выше Соглашения на условиях определенного софинансирования со стороны обучаемых

студентов и самого вуза, где они проходят обучение.

Для проведения набора желающих обучаться по таким программам должна быть проведена соответствующая разъяснительная работа среди студентов, которую лучше всего могут провести кураторы групп или будущие преподаватели.

Аналогичную программу обучения в течение одного семестра проводил еще в 1995 г. Фонд содействия (Фонд Бортника) в Нижегородском государственном университете со студентами 4 курса радиотехнического факультета с финансированием программы обучения из средств Фонда. Результатом обучения являлась выдача сертификатов о получении начального образования в области инноваций и коммерциализации технологий. Выпускники этой программы, судя по их выступлениям на процедуре вручения, остались довольными результатами обучения. Некоторые участвовали в создании малых инновационных предприятий.

Проведение обучения по указанным учебно-консультационным программам позволит сформировать вузу будущий контингент нацеленных на науку и хорошо подготовленных магистрантов, проявить интерес у студентов участвовать в программе «УМНИК» Фонда Бортника, что, безусловно, позитивно повлияет на рейтинг вуза, результатом которого может быть и возрастание интереса со стороны абитуриентов к обучению в техническом вузе.

Обученные основам инновационной деятельности студенты по завершении учебы в вузе смогут успешно в дальнейшем совершенствовать свое профессиональное мастерство путем обучения на одной из существующих

программ переподготовки в области инновационной деятельности. Например, некоторые технические университеты в РФ ведут двухлетние программы, позволяющие выпускникам получить параллельное второе образование по коммерциализации и трансферу технологий. Получившие такую подготовку специалисты через год–два работы на своих предприятиях и в научных организациях смогут более эффективно пройти профессиональную переподготовку на программах по технологическому менеджменту [4,6], чтобы вернуться в научно-техническую сферу профессиональными управленцами компаний.

Овладение студентами навыками формирования идей, видения степени их реалистичности и умение применять на практике знания, полученные в результате обучения в рамках учебно-консультативных программ - в этом залог успешной реализации региональной инновационной политики и в перспективе – создание новых конкурентоспособных бизнесов в разных сферах экономики Самарской области.

Результаты обучения в рамках программы должны обеспечить хороший задел, который позволит сгенерировать достаточное количество инновационных проектов для подачи заявок для участия в конкурсе «УМНИК» Фонда Бортника.

Предлагаемый вариант обучения студентов, стремящихся самореализоваться через инновационную деятельность, послужит хорошей предпосылкой для стимулирования массового участия молодежи в научно-технической и инновационной деятельности, к созданию ими малых инновационных предприятий.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. www.fasie.ru
2. url: www.startupsamara.ru

3. Хаймович И.Н., Дровяников В.И. Методика и инструментарий мониторинга требований рынка труда к квалификации специалиста в формате компетентностной модели– Вестник СГЭУ, №5 (91) , 2012, - С.38-41.
4. <http://www.fitb.ane.ru>
5. Кузнецов Л.В. Повышение востребованности экономических специальностей технического университета на основе международного опыта. Вестник Самарского государственного технического университета. Серия «Экономические науки». - 2013. - № 2 (8). – С. 92-97.
6. Макаров А.А., Макарова Л.В., Перов С.Н. Механизм регуляции поведения образовательной системы в регионе. // Известия Самарского Научного Центра Российской академии наук.- 2014. - Том 16, № 1(2).- с. 435-438.
7. Менеджеры инновационной деятельности в научно-технической и промышленной сферах./ Под ред. Н.В. Арзамасцева, В.Г. Зинова. – РИНКЦЭ. – М.: 2001. – 145 с.

THE NECESSITY OF PRIMARY TRAINING OF TECHNICAL UNIVERSITIES' STUDENTS IN THE SPHERE OF INNOVATIVE ACTIVITIES

© 2015 Sergei N. Perov, Lev V. Kuznetsov

International Market Institute, Samara, Russia

Samara State Technical University, Samara, Russia

The paper is focused on the issue of the primary training of technical universities' students in the sphere of innovative activities as optional courses. The primary training will allow developing the initial basis for the knowledge and skills acquisition in the sphere of innovations for the future specialists and shaping their career route.

Key words: Innovative Activity, Innovative Ideas, the Project "UMNIK", the Students' Initial Training, Technological Management, Entrepreneurship, Business Forum, the Presidential Management Training Program, Commercialization.

ОЦЕНОЧНАЯ ФУНКЦИЯ ВЕРБАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПТА «ЧУЖОЙ» В КОНТЕКСТЕ РОССИЙСКО-УКРАИНСКОГО КОНФЛИКТА (НА МАТЕРИАЛЕ МИКРОБЛОГОВ)

© 2015 А.Г. Кириллов

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

Статья посвящена проблеме вербализации концепта «чужой» семантической оппозиции «свой – чужой» в контексте российско-украинского конфликта на примере использования лексем «укропы», «майдауны», «ватники» и «колорады» в микроблогах. Указанные лексемы введены в широкий разговорный оборот в связи с политическим, военным и общественным противостоянием между двумя государствами и используются для называния оппонентов (в редких случаях – самоназвания группы). Данные наименования выступают в двух позиционных вариантах: с препозитивным прилагательным, играющим роль уточнения характеристики или эмоционального отношения к оппоненту, и с постпозитивным существительным для названия групп людей или явлений. Отмечается яркая оценочная функция адъективных комплексов с этими лексемами, которые прочно вошли в пространство бытийного политического дискурса России и Украины.

Ключевые слова: семантическая оппозиция «свой – чужой», дискурс блогосферы, микроблоги.

Российско-украинский конфликт 2014 года стал самым заметным социально-политическим событием в наших странах. Развёрнутая с обеих сторон информационная война породила целый ряд негативных социальных явлений. Всё это не могло не отразиться в коммуникации. Информационная война является сегодня неотъемлемой частью современной политической культуры. Более того, по словам Г.Г. Почепцова, ««Мирные» применения этого инструментария давно вышли за пределы его военного использования» [8]. Информационную войну можно считать войной смыслов. По мнению Г.Г. Почепцова, между ними есть определённые различия в виде объекта экспансии: информационная война направлена на покорение информационного пространства, а смысловая – пространства когнитивного [9].

Представляется чрезвычайно актуальным исследование вербального наполнения всего того информационного поля, которое окружает описываемое общественно-политическое событие. Это информационное поле может быть названо по-разному, в зависимости от

представлений о сущности политического дискурса. Исходя из нашего понимания политического дискурса [5: 23], общение вне рамок политических институтов не может рассматриваться как политический дискурс. Для обозначения такого общения, на наш взгляд, более всего подходит термин, предложенный Н.Д. Голевым, – обыденный политический дискурс [3].

Значительная часть обыденного политического дискурса сейчас имеет место в сети Интернет, то есть в рамках компьютерно-опосредованной коммуникации, когда а) не всегда удаётся идентифицировать участников общения, б) количество адресатов не ограничено. Одной из форм распространения информации в Интернете стали блоги и микроблоги. Здесь сформировался особый дискурс блогосферы. Под дискурсом блогосферы следует понимать жанрово обусловленное общение между адресантом и неопределённым кругом адресатов, включающее определённый набор прагматических установок и экстралингвистических факторов, рассматриваемое как целенаправленный коммуникативный акт [4].

Таким образом, можно говорить о комплексном явлении обыденного

политического дискурса в блогосфере, объединяющего прагматические установки политического дискурса и функциональные возможности дискурса блогосферы. Симбиоз позволяет использовать блогосферу в качестве канала для апробации, внедрения и распространения тех смыслов, которые не могут быть эксплицитно выражены в рамках политических или масс-медиаальных институтов в силу ряда причин. Те ментальные конструкции, которые представляются выходящими за рамки законности или здравого смысла, оказываются популярными на уровне обывательского общения, позволяя, среди прочего, канализировать существующие и новые стереотипы мышления.

Для идентификации противоборствующих сторон и возможности их влияния на общественное сознание стоит обратить внимание на ключевые слова и фразы, пронизывающие обывательский политический дискурс. Одними из таких слов признаны «неофициальные этнонимы» [1: 43]. Однако ещё более значимыми в рассматриваемом конфликте оказываются иные лексемы, получившие широкое распространение – «укропы» и «майдауны» для обозначения украинцев, «ватники» и «колорады» для обозначения россиян. Данные обозначения позволяют сторонам конфликта обострить противостояние, усилить коммуникативные стратегии оскорбления, выйти за рамки потерявших свою свежесть неофициальных этнонимов. Если последние раскрывают наивное, негативное, стереотипное представление об этносе, то выбранные нами лексемы (отчасти, за исключением лексемы «укропы») выходят за рамки этнонационального стереотипизирования, словно отказывая оппонентам в праве на национальную принадлежность, низводя их до уровня негативно оцененной социальной группы.

Материалом исследования послужили высказывания в микроблогах. Всего было проанализировано более 300 сообщений в

сервисе микроблогов Twitter. Большая часть сообщений опубликована в ноябре 2014 года, часть – в период с апреля по ноябрь 2014 года. Выбор в качестве материала сообщений в микроблогах представляется нам репрезентативным на основании ряда факторов.

Во-первых, блогосфера предоставляет в распоряжение исследователя богатый материал для изучения обывательского политического дискурса. А именно на обывателей, электорат, народ направлен основной вектор воздействия в рамках данной информационной войны.

Во-вторых, микроблоги ставят своих авторов в жёсткие рамки ограниченного сообщения. Следовательно, от автора требуется высказать своё отношение к событиям и людям в сжатой и максимально эффективной форме. Поэтому языковые факты противопоставления оппонентов будут в данных сообщениях проявляться прямо и выпукло, оставляя за рамками возможное обстоятельное аргументирование.

В-третьих, сервис Twitter пользуется среди активных обывателей высокой степенью популярности, что позволяет считать его одним из инструментариев информационной войны. Этот инструмент используется двумя группами участников: организаторами информационного воздействия и обычными пользователями, которые под воздействием организаторов и любого другого информационного влияния оказываются вовлечены в конфликтный дискурс.

Выбранные лексемы и их языковое окружение можно анализировать с нескольких точек зрения, включая собственно языковую (семантико-стилистическую), функциональную (с позиции коммуникативных стратегий и тактик), социолингвистическую. С языковой точки зрения представляется возможным отобрать языковые единицы и распределить их по наиболее продуктивным моделям сочетаемости, выявить стилистические особенности. В

рамках данной статьи рассмотрим семантико-стилистическую и структурную характеристики отобранных лексических единиц. Среди прочего, в рамках данного исследования мы опирались на теорию высказываний с различной информационной ёмкостью Т.Е. Водоватовой [2], работы по описанию номинативного поля «терроризм» О.Ю. Коломийцевой [6, 7] и исследования фразеологической номинации Щукиной Г.О. [11] (см. Таблица 1)

На первом этапе выделим из массы сообщений в микроблогах искомые лексемы (приведены нами в форму наиболее частотного числа и выделены жирным) с минимальным окружением. Таким минимальным окружением мы считаем прилагательные в препозиции и существительные в постпозиции. Первая комбинация выражает отношение адресанта к называемой группе через различные характеристики, а вторая может также выделять определённые подгруппы.

Таблица 1-Лексемы в комбинации «прил. + сущ.»

<i>безмозглый, бесноватый, боевой, колосящийся, конченный, обдолбанный, обкуранный, рутинно тупой, свидомый, свинорылый, скачущий, сраный, типичный, тупой, тухлый</i> укроп	<i>безмозглый, брехливый, волшебный, галимый, глупый, гнуснодебильный, диванный, дурной, дорогой, закоренелый, злой, знатный, идейный, имперствующий, истинный, кацапский, козломордый, колорадский, несусветный, обосравшийся, остроумный, очередной, понаехавший, православный, примитивный, пьяный, русский, рядовой, сраный, топовый, трусливый, тупой, упоротый, фашиствующий, хренов, эталонный ватник, почетный, заслуженный и героический ватник России</i>
<i>горловский, запорожский, классический, нервничающий, обыкновенный, одесский, очередной, полный, реальный, типичный, украинский, яйцеголовый</i> майдаун	<i>вооруженные, даунбасские, диванные, жареные, злые, местные, отборные, прожаренные, путераские, рашистские, сожженные, тупые колорады</i>

Общее число определительных сочетаний прилагательных с лексемами «укропы» и «майдауны» – 29, а с лексемами «ватники» и «колорады» – 52.

Таблица 2-Лексемы в комбинации «сущ. + сущ.»

<i>укроп-жид, укроп-жиды, укроп-киборги, жидо-укроп, хохол-укроп, шпион-укроп</i>	<i>Ванька-ватник, ватник 100%, ватник 88 уровня, ватник Задорнов, ватник Машков, ватник Пореченков, Ватник ТВ, ватник-антиамериканист, ватник-диверсант, ватник-стайл, ватники-колорады, зомби-ватник, колорад-ватник, Рашка Ватник</i>
<i>укроп армия, укроп-республика, укроп сми, укроп-хунта</i>	
<i>Даун-майдаун, каратель-майдаун, креакл-майдаун, либероид-майдаун, майдаун-журналист, пропагандист-майдаун, Твиттер-майдаун, хряк-майдаун</i>	<i>ватники-колорады, гады колорады, гандоны-колорады, кацапы-колорады, патриоты-колорады, твари-колорады, товарищи колорады, фашисты-колорады</i>

Общее число сочетаний лексем «укропы» и «майдауны» с другими существительными – 18, а лексем «ватники» и «колорады» – 24. Стоит отметить, что 4 сочетания с лексемой «укроп» обозначают не каких-то людей, а политические явления (хунта, республика) или общественные институты (армия, СМИ), в то время как три сочетания с лексемой «ватник» обозначают конкретных лиц, а не любых представителей противной стороны. Таким образом, количественно превалируют варианты с лексемами «ватники» и «колорады» (75 против 47).

Частотность лексемы «майдаун» в несколько раз меньше частотности остальных трёх лексем. В нашей выборке высказывания и сочетания с лексемами «укропы», «ватники», «колорады» собраны в сообщениях микроблогов за два дня ноября, а сочетания с лексемой «майдаун» отобраны из сообщений за период в несколько месяцев с равномерным распределением.

При анализе сочетаний можно выявить схожие и различные определители. Так, определители типа *безмозглый, тупой, сраный, очередной* характерны для обеих сторон. Очевидно, первое, что приходит в голову авторам при определении противника, это указание на его слабые умственные способности.

В то же время, чётко видны и определители, свойственные только одной стороне по причине фоновой связанности. «Укропы» именуются *колосющимися* (отсылка к характеру растения со сходным названием), «майдауны» – *украинскими* (указание на официальный этноним), «ватники» – *диванными* (отсылка к мему «диванный боец»), *имперствующими* (отсылка к, якобы, имеющему место стремлению России к восстановлению Российской Империи), *кацапскими* (отсылка к неофициальному этнониму), *русскими* (отсылка к этнониму официальному). Присутствуют и географические привязки: *горловский, запорожский* и *одесский* «майдауны»,

даунбасские, местные и *рашистские* «колорады».

Ещё более показательными являются сочетания с существительными. Здесь можно явно увидеть весь тот набор стандартных стереотипов, которые связаны в современном сознании с группами людей, обозначенными выбранными лексемами. Сюда же относятся и новые стереотипы, навязанные в рамках текущего информационного воздействия. Так, «укропы» связаны с лексемами *жиды* и *хохлы*, где первое отсылает к неофициальному этнониму, служащему для обозначения одновременно национальной принадлежности, якобы, стоящих за разжиганием конфликта с украинской стороны олигархов и нации, в которой адресанты видят корень всех бед России. Лексема «майдаун» служит для клеймления *карателей* (одно из обозначений украинских вооружённых сил в официальной российской пропаганде), *хряков* (отсылка к стереотипу об украинцах - любителях сала), а также представителей либеральной общественности (с обеих сторон границы) – *креаклов, либероидов, журнализд и пропагандистов*. В лексемах *креаклы* и *журнализды* заключается пренебрежительное и даже уничижительное отношение к представителям данных групп.

Свой набор стереотипного сегментирования имеется и у противоположающей стороны. Вслед за тенденциями в общественно-политической жизни России, понятия *антиамериканист, патриот, товарищ* служат для уточнения лексем «ватник» и «колорад». Достаточно поразительным стоит признать следующее. Учитывая широчайшее использование в официальном российском политическом дискурсе и СМИ определения украинцев и украинских властей как фашистов, довольно странно, что данная лексема не была нами обнаружена в сочетании с лексемами «укропы» и «майдауны». Наоборот, *фашистами* и *фашиствующими*

называют россиян в сочетаниях с лексемами «ватники» и «колорады».

В использовании различных пропагандистских штампов явно прослеживается стремление к созданию дискурса разобщения (термин Л.Н. Синельниковой) [10: 96]. С точки зрения стиля можно отметить, что обе стороны используют примерно равное количество сочетаний со сниженной и обесцененной лексикой.

Анализ употребления лексем «укропы», «майдауны», «колорады» и «ватники» показал наличие широкого спектра определителей, которые позволяют уточнить характеристики оппонентов, высказать личное эмоциональное отношение к ним, принизить и «обесценить» в глазах аудитории. Это достигается традиционной моделью с

использованием прилагательного в предпозиции.

Постпозиционное добавление существительных, обозначающих группы людей или общественные институты, с исследуемыми лексемами даёт возможность отнести их в дискурсе к одной из двух противоборствующих сторон. В обоих структурных типах широко используется набор стереотипов и пропагандистских штампов, включая как традиционные, так и те, что появились уже в рамках данного конфликта.

В рассмотренных примерах количественно преобладают образования с лексемами «ватники» и «колорады», что может свидетельствовать о большей речевой изобретательности украинских участников конфликта.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Вепрева И.Т., Купина Н.А. Тревожная лексика текущего времени: неофициальные этнонимы в функции актуальных слов // Политическая лингвистика. 2014. №3. С. 43-50.
2. Водоватова Т.Е. Инференциальный смысл высказываний с пониженной и повышенной информационной ёмкостью : дис. ... д-ра филол. наук : 10.02.19. Самара, 2007. 309 с.
3. Голев Н.Д. Обыденный политический дискурс: метаязыковой и металингвистический аспекты // Политическая лингвистика. 2013. №4. С. 30-37.
4. Кириллов А.Г. Дискурс блогосферы: ключевые понятия и категории блогов как гипер-жанра компьютерно-опосредованной коммуникации // Жанры и типы текста в научном и медийном дискурсе : Межвуз. сб. науч. трудов. Вып. 12. Орёл, 2014.
5. Кириллов А.Г. Политический нарратив: структура и прагматика (на материале современной англоязычной прессы) : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04. Самара, 2007. 209 с.
6. Коломийцева О.Ю. Номинативное поле «терроризм» в газетном дискурсе ФРГ // Вестник Тамбовского государственного университета им. Г.Р. Державина. Серия «Гуманитарные науки». Выпуск 9 (101). Тамбов: Изд-во ТГУ, 2011. С. 249–253.
7. Коломийцева О.Ю. Номинативные поля с семантическими центрами «терроризм» и «террористы» в газетном дискурсе ФРГ : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04. Самара, 2012. 189 с.
8. Почепцов Г.Г. Информационная война: определения и базовые понятия. 2014. URL: <http://psyfactor.org/psyops/infowar25.htm> (дата обращения: 03.11.2014).
9. Почепцов Г.Г. Смысловые и информационные войны: поиск различий. 2013. URL: <http://psyfactor.org/psyops/infowar16.htm> (дата обращения: 03.11.2014).
10. Синельникова Л.Н. Информационная война ad infinitum: украинский вектор // Политическая лингвистика. 2014. №2. С. 95-101.
11. Щукина Г.О. Виды фразеологической номинации в английском языке : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04. Самара, 2014. 205 с.

OUTGROUP VERBALISATION EVALUATIVE FUNCTION OF RUSSIAN-UKRAINIAN CONFLICT IN MICROBLOGS

© 2015 Andrey G. Kirillov

International Market Institute

The article deals with «outgroup» verbalisation within «ingroup – outgroup» semantic opposition in the context of Russian-Ukrainian conflict. Lexemes «ukropy», «maidauny», «vatniki», and «kolorady» are taken as examples from microblogs. These lexemes have been introduced into conversational communication in connection with Russian-Ukrainian political, military and social conflict, and are being used for naming opponents (or, in rare cases, self-naming). They are represented in two positional variants: firstly, with prepositional adjectives that qualify certain characteristics and convey emotional attitude towards the opponent; secondly, with another noun in postposition as the name for a group of people or some notions. The adjectival complexes with the studied lexemes possess a clear evaluative function and have become an integral part of the conversational political discourse in Russia and Ukraine.

Keywords: semantic opposition «ingroup – outgroup», blogosphere discourse, microblogging

**МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНО - ЗНАЧИМЫХ
МАТЕМАТИЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ БАКАЛАВРОВ НАПРАВЛЕНИЙ
ПОДГОТОВКИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА» И «ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА»**

© 2015 Т.Д. Коваленко, В.Н. Пономаренко

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

Статья посвящена анализу особенностей математической подготовки бакалавров направлений «Бизнес-информатика» и «Прикладная информатика». Как методологическая основа успешного освоения профессионально-значимых компетенций используется концепция фундирования.

Ключевые слова: высшее образование, профессионально-значимые математические компетенции, концепция фундирования, спираль фундирования.

Область профессиональной деятельности в сфере применения информационных технологий в современной экономике и управлении требует определенных компетенций - способности применять знания, умения и личные качества в соответствии с задачами профессиональной деятельности. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению «Прикладная информатика» и проект по направлению «Бизнес-информатика» уделяют значительное внимание математической подготовке студентов, так как без навыков количественной и качественной оценки социально-экономических процессов невозможна эффективная деятельность. В учебных планах выделяется значительное количество зачетных единиц на дисциплины математического цикла. В описании компетенций ФГОСЗ направления «Бизнес-информатика» с необходимостью широкой математической подготовки можно связать не только профессиональные компетенции ПК-19 и ПК-20, направленные на использование основных методов естественно-научных дисциплин в профессиональной деятельности и применение соответствующего математического аппарата и инструментальных средств, но и компетенцию из списка общекультурных

ОК-1, связанную с культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации. В проекте стандарта ВО ФГОСЗ+ направления «Бизнес-информатика» аналогичные требования закреплены при формулировке профессиональных компетенций ПК-17 и ПК-18. В стандарте направления подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика» в результате обучения должны сформироваться ОПК-2 и ПК-1, связанные со способностью анализировать социально-экономические задачи и процессы и формализовать решение прикладных задач с применением методов системного анализа и математического моделирования для академического бакалавра [1].

Преподаватели математических дисциплин отмечают, что при изучении основных математических понятий студенты не всегда воспринимают и усваивают связь между материалом и его применением в будущей профессии. Поэтому желательно уже с первых дней обучения видеть и формировать взаимосвязь изучаемой теории с элементами будущей профессиональной деятельности. В список математических дисциплин основной образовательной программы (ООП) направления «Бизнес-информатика» в разделе Б-2 математического и естественно-научного

цикла включались классические модули высшей математики «Математический анализ», «Линейная алгебра», «Дискретная математика», «Дифференциальные и разностные уравнения», «Теория вероятностей и математическая статистика», «Дискретная математика», которые изучаются на младших курсах на протяжении нескольких семестров, а также дисциплины на основе математических методов оптимизации «Методы исследования операций», «Логистика». В ООП направления Прикладная информатика модули Математический анализ, Линейная алгебра входят в дисциплину Математика. В Международном институте рынка студенты направления «Прикладная информатика» ориентированы на экономические приложения. Поэтому постоянное и системное использование при изучении математических дисциплин понятий, теорем, методов и алгоритмов решения задач, связанных с оптимизацией и соответствующим математическим аппаратом, будут формировать практическую направленность всех разделов математики. Очень важна иллюстрация математического материала приложениями с экономическим содержанием. При таком подходе студенты направлений «Бизнес-информатика» и «Прикладная информатика» уже на начальном этапе обучения вовлекаются в сферу профессиональной культуры. В рамках образовательных стандартов закрепляется прикладная направленность всего набора математических дисциплин, что является важным шагом на пути к повышению качества подготовки выпускников.

Уровень математического образования абитуриентов и студентов, будущих специалистов по прикладной информатике и бизнес-информатике, имеет ряд существенных проблем: привычка копировать материал из интернета без анализа; формализм фундаментальных знаний; слабая развитость логического мышления. Как следствие, студенты

зачастую не готовы к овладению практическими навыками, что является значительной проблемой их подготовки как будущих самостоятельно действующих работников.

По мнению авторов статьи при разработке рабочих программ учебных дисциплин по направлениям «Бизнес-информатика», «Прикладная информатика» необходимо:

а) соизмерять степень сложности материала по основным разделам математики с учетом трудоемкости в зачетных единицах в рамках учебного цикла;

б) насыщать прикладной направленностью на уровне задач и примеров современное слишком абстрактное и далекое от профессиональных применений содержание классических модулей математики;

в) формировать навыки самостоятельной работы, практически отсутствующие у студентов младших курсов в современную эпоху широкого распространения репетиторства у абитуриентов.

В Международном институте рынка на протяжении ряда лет используется системный подход к формированию профессионально значимых компетенций в ходе реализации различных образовательных программ. Используются научные методы и инструменты учета требований рынка труда в формате компетентностной модели подготовки кадров [2]. Изучаются механизмы развития образовательной системы в регионе в целом [3]. На уровне работы учебного отдела и выпускающих кафедр при подготовке ООП используется процессный подход в разработке учебных планов [4]. На уровне кафедры используются разные принципы отбора дидактических единиц, отражающих содержание дисциплин математического блока и способствующих формированию профессиональных компетенций будущих прикладных и бизнес-информатиков. Возникают методические вопросы, связанные с

включением прикладных расчетов в соответствующие разделы математики или изучением их в рамках специальных дисциплин. Каким образом решать поставленные вопросы: рассматривать примеры использования математического аппарата внутри лекционных и практических занятий или сначала давать классический базовый курс, а затем прикладной расчетный. Необходимость прикладной направленности фиксируется образовательными стандартами. По требованиям стандартов [1] содержание дисциплины должно быть «профессионально ориентировано с учетом профиля подготовки выпускников и должно содействовать реализации задач их профессиональной деятельности». Таким образом, требуется корректировать содержание, структуру и методы подготовки бакалавров в зависимости от направления для формирования профессионально значимых математических компетенций [5], [6].

Одним из методологических подходов, получивших широкое распространение, является на наш взгляд очень актуальная и плодотворная концепция фундирования, описанная и реализованная Е.И. Смирновым [7] на основе идей академика В.Д. Шадрикова [8]. Фундирование вводится этими учеными как закладывание основы, как процесс создания психологических, организационно-методических, педагогических условий для актуализации дидактических единиц (в частности, предмета математики) с последующим теоретическим обобщением структуры, раскрытия сущности, трансдисциплинарных связей в направлении профессионализации знаний. Данный подход важен для математических дисциплин, в которых многоуровневые абстрактные построения обуславливают возможность таких обобщений. Учеными научной школы фундирования используется спиралевидная схема моделирования базовых знаний в ходе профессиональной подготовки.

Фундирование как метод может быть инструментом создания профессионально ориентированной теоретической основы для спиралевидной схемы разворачивания и моделирования профессионально ориентированных задач, в данном случае - в системе математической подготовки студентов – будущих прикладных и бизнес-информатиков. Спирали фундирования способствуют формированию у обучающихся профессиональных умений и навыков.

В разных математических дисциплинах объем, содержание и структура подготовки могут получить изменения в направлении практической реализации теоретического обобщения знаний по принципу «спирали». С одной стороны, такое фундирование знаний выводит на уровень, когда умения и навыки станут выступать фактором, позволяющим структурировать теоретические знания исходя из естественных потребностей будущей профессиональной деятельности. С другой стороны, фундирование может дать совершенствование и углубление практических умений и навыков, направленных на решение профессиональноориентированных и исследовательских задач.

Важным для высшей школы является обеспечение преемственности математического и профессионального образования. Для достижения поставленной цели и освоения указанных в стандарте профессиональных компетенций ПК-19 и ПК-20 создавались задания профессиональноориентированного и исследовательского характера. При таком подходе у студентов не просто накапливаются знания отдельных математических понятий и методов, а происходит освоение различных способов и приемов их получения, что способствует повышению интереса к будущей профессиональной деятельности.

Примером является изучения одного из важнейших понятий математики - понятия «Множество», которое присутствует и в школьной, и в вузовской математике.

Информатики в своей профессиональной жизни постоянно работают с различными счетными множествами как числовой, так и нечисловой природы, обрабатывая их в виде списков, многомерных массивов и подобных структур. В рамках разных математических дисциплин изучаются и используются свойства множеств и операции над множествами. Вот несколько стандартных примеров - области определения и изменения значений функций, области сходимости числовых рядов в математическом анализе; матрицы, решения линейных систем уравнений в линейной алгебре; связь понятия вероятности с теорией множеств; вся дискретная математика в целом, пожалуй, самая профессионально значимая дисциплина для бакалавров - информатиков. В результате изучения понятий студенту необходимо овладеть оформленной теорией множеств: знать терминологию, свойства и операции над элементами множества, активно применять их в разных разделах математики; знать различные виды групп, колец, полей, их обобщения, уметь доказывать их свойства, знать процедуру построения кольца многочленов над конечными числовыми полями и их применения.

Рассмотрим основные разделы курса математики, в которых имеется тесная детальная связь понятия множества с основными профилирующими дисциплинами направления «Бизнес-информатика».

Составной частью высшей алгебры является теория конечных групп и полей, теория многочленов над конечными полями, которые лежат в основе криптографических идей методов защиты информации. Дискретная математика как раздел математики вообще получила развитие во многом благодаря потребностям компьютерных наук и криптографии для защиты информации. В частности, это относится к теории булевых функций, функций многозначной логики и теории автоматов. Именно с их помощью чаще всего описываются преобразования

информации, реализуемые в информационных технологиях. Например, задачи анализа шифров являются одним из источников заданий и тем УИРС для дискретной математики.

Знания, полученные за время изучения математики в вузе студентами информатиками, должны быть прочно закреплены, чтобы в дальнейшей профессиональной деятельности они могли применить их в конкретной ситуации. В рамках концепции фундирования освоение теоретической и практической составляющих математического образования сочетается с последующим теоретическим обобщением на разных уровнях. Принцип фундирования создает основу для моделирования профессионально значимых математических компетенций (ПЗМК). Для формирования ПЗМК используются различные технологии введения понятий, формирования фундирующих комплексных задач, соединения теории и практики, что является определенной ступенью в спирали освоения дисциплин. Процесс фундирования сопровождается разворачиванием мотивационного блока, состоящего из системы прикладных и профессионально-ориентированных задач, определяющих стимулирование интереса к будущей профессии.

Ниже на рис.1 в виде схемы приводится теоретическое обобщение понятия множества, которое является основным понятием блока математических дисциплин. Схема характеризует спираль фундирования. Для полноценной характеристики этих понятий необходима когнитивная, операционная и деятельностьная составляющие спирали, каждое звено которой включает в себя: формирование понятий, изучение их в предметной области и применение в практической деятельности, как описано в работе [9]. Параллельно с исходной спиралью фундирования понятия множества могут формироваться еще три спирали, отражающие ее основные

аспекты. Эта совокупность взаимосвязанных спиралей является оснащенной спиралью фундирования, которая формирует целостное представление о множестве в разных разделах, а также профессиональные

умения работы с различными множествами, характерными для информационных структур и профессионально направленную мотивацию.

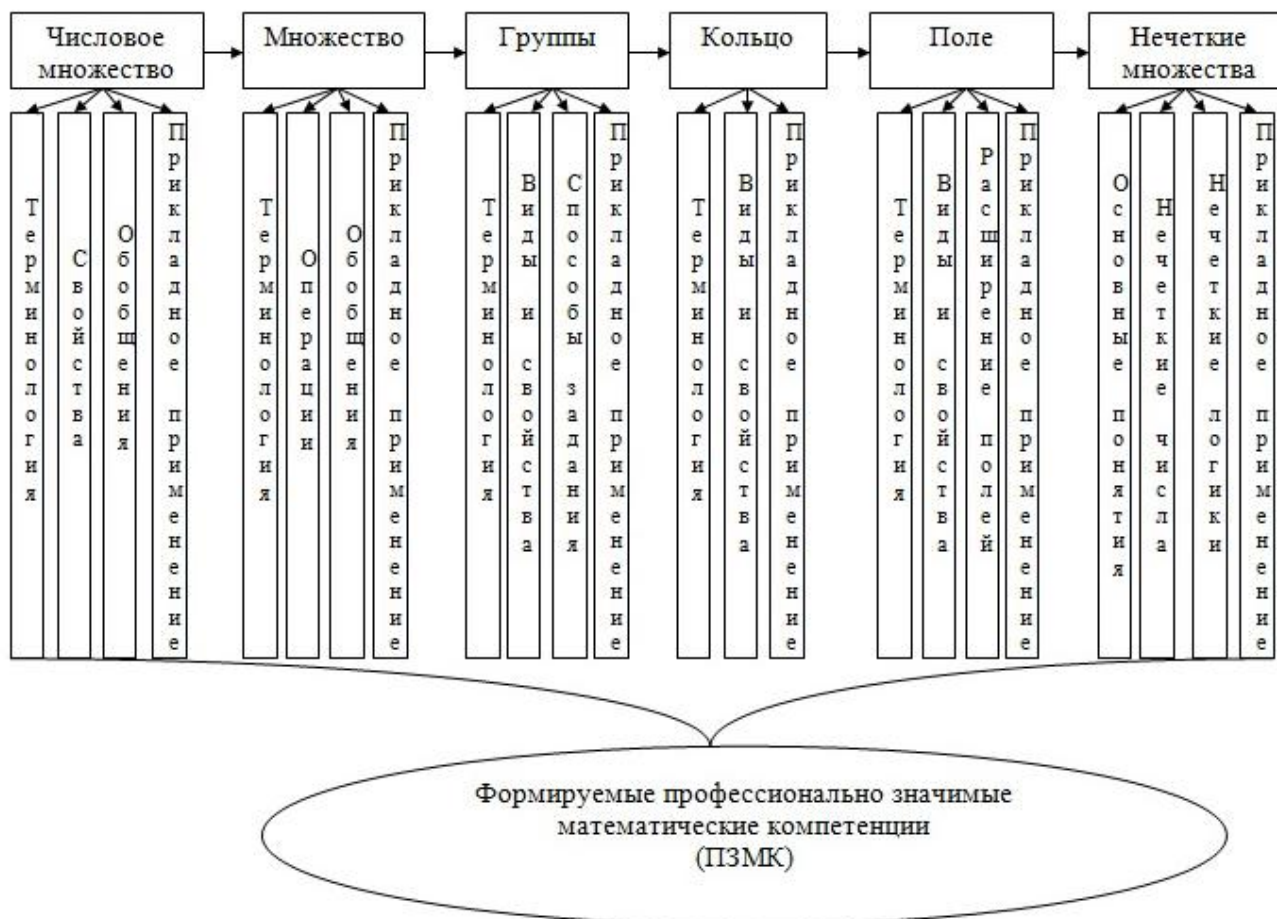


Рисунок 1 - Схема спирали фундирования

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. ФГОС по направлениям бакалавриата. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования URL: www.fgosvo.ru/fgosvo/92/91/4 (дата обращения: 14.01.2015).
2. Хаймович И.Н., Дровяников В.И. Методика и инструментарий мониторинга требований рынка труда к квалификации специалиста в формате компетентностной модели – Вестник СГЭУ, №5 (91), 2012, - С.38-41.
3. Макаров А.А., Макарова Л.В., Перов С.Н. Механизм регуляции поведения образовательной системы в регионе. // Известия Самарского Научного Центра Российской академии наук. - 2014. - Том 16, № 1(2). - с. 435-438.
4. Макаров А.А., Смольников С.Д., Китаев Д.Ф. Процессный подход в разработке учебных планов // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6.-с.116-123; URL: www.science-education.ru/113-11253 (дата обращения: 14.01.2014).
5. Пономаренко В.Н. Разработка электронного учебно-методического комплекса для формирования базовых математических компетенций будущего специалиста по

информационной безопасности // Синергетика природных, технических и социально-экономических систем. -2010.-№8. с.228-231

6. Коваленко Т.Д., Лищинский Н.Я. Актуальные проблемы математической подготовки управленческих кадров - Теоретические и практические аспекты науки и образования: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 10 февраля 2015 г. – Волгоград: СМИ «Научный руководитель», №1, 2015. С. 12-19.

7. Смирнов Е.И. Фундирование в профессиональной подготовке и инновационной деятельности педагога. – Ярославль: Монография. – Изд-во Канцлер.- 2012.-646с.

8. Подготовка учителя математики: инновационные подходы //Под редакцией В.Д.Шадрикова.- М.:Гардарики.- 2002.- 383с.

9. Смирнов Е.И. Фундирование как методология и инновационный механизм профессионального становления педагога. – Научные труды SWORLD. Изд ООО «Научный мир»– 2013г. Том 26, №46 с 76-84

PROFESSIONALLY SIGNIFICANT COMPETENCIES MODELING FOR THE BACHELORS WITH THE MAJORS IN BUSINESS INFORMATION SCIENCE AND APPLIED INFORMATION SCIENCE

© 2015 Tatiana Kovalenko, Vladimir Ponomarenko,

International Market Institute, Samara, Russia

Peculiarities of bachelors' mathematical training with the majors in Business Information Science and Applied Information Science are analyzed in the paper. The foundation concept is used as a methodological basis for the successful acquisition of the professionally significant competencies.

Keywords. Higher Education. Professionally Significant Mathematical Competencies. The Concept of Foundation.

РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ БУДУЩЕГО МЕНЕДЖЕРА КАК ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ АСПЕКТОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ

© 2015 Е.Э. Лищинская, Л.З. Стуколова

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

В статье рассматриваются вопросы развития личности студентов, обучающихся по управленческим специальностям. Представлены современные подходы к формированию личности в системе образования. Описаны методы, обеспечивающие реализацию стратегии развития личности будущего менеджера. Выявлены факторы, по которым можно оценивать уровень психолого-педагогической поддержки. Представлены методы, обеспечивающие развитие межличностного гуманистического общения.

Ключевые слова: психолого-педагогическая поддержка, межличностное гуманистическое общение, личностный опыт, благоприятный психологический климат.

Сегодня констатируется особый интерес к поиску принципиально новых стратегий управления развитием образования, что обусловлено экономической международной конкуренцией в сфере качества интеллектуальных ресурсов и качества образования. Человеческий капитал является главным капиталом государства, так как он может обеспечить конкурентоспособность страны. Ученые давно отмечают процесс интеллектуализации производительных сил общества. В целом изменяются, хотя не столь, на первый взгляд, явно, представления о природе экономических процессов. Образование становится главным фактором в управлении социальными процессами, в том числе экономическими. Свидетельство тому - факт включения в систему рейтинговой оценки стран мирового сообщества таких показателей, как Индекс знаний и Индекс экономики знаний.

Вместе с тем роль образования не может и не должна ограничиваться задачами, пусть и актуальными, роста экономики. Как отмечает М.Т. Громкова, системе образования необходимо освоить принципиально новую парадигму, чтобы спасти общество, если общество успеет спасти систему образования. Автор

считает, что первооснова системы образования на данном этапе - это сочетание принципов природосообразности и культуросообразности, их взаимодополнение. Для реализации этих принципов необходим высокий уровень самосознания, разумности. Раскрыть, развить разумность – приоритетные задачи образования, решения которых позволит сохранить истинные человеческие ценности, культуру и самого человека [5].

А.И. Субетто признает возможность эколого-ноосферного выживания человеческого разума в XXI веке посредством образования, развивающегося не в соответствии с утилитарными потребностями рынка. Глобальная задача образования заключается в обеспечении духовного развития людей для становления Ноосферного общества. А.И. Субетто считает, что Россия должна возглавить движение к новой форме бытия на базе общественного интеллекта и образовательного общества. Автор обращает внимание на возможность опоры на накопленные традиции российского образования и культуры, а также идеи Русского Космизма и Ноосферизма [6].

Ведущей стратегией модернизации профессионального образования в России является ориентация потенциала и

ресурсов учреждений профессионального образования на конечный результат – профессиональное развитие и саморазвитие специалистов. Исторические изменения содержания труда таковы, что его «умственная компонента» все более вытесняет «физическую». Преобладающими становятся виды работ, требующие сложных решений, творческого подхода (наладка, регулирование режима, самостоятельный поиск оптимальных технологических схем, обеспечивающих наибольшую эффективность работы, и т.п.). Умственный, интеллектуальный, творческий компоненты труда становятся основной и наиболее важной частью человеческих ресурсов.

Человеческие ресурсы характеризуют совокупность знаний, навыков, способностей и мотиваций человека, имеющих общественно-полезную ценность. Их накопление в условиях современной цивилизации происходит опережающими темпами по сравнению с накоплением материальных ресурсов, что составляет ведущую стратегию развития современной экономики и общества в целом. Человеческий ресурс не представляет собой нечто данное человеку от рождения, а в значительной мере формируется и развивается в процессе профессионального обучения и социализации обучаемого. Поэтому приоритет человека провозглашен социальной ориентацией экономики в Конституции Российской Федерации.

В Концепции программы развития образования в Российской Федерации отмечается необходимость создания условий для повышения конкурентоспособности личности, обеспечения профессиональной и кадровой мобильности, формирования кадровой элиты общества, основанного на свободном развитии личности и т.д.

Развитие личности студента, как показывает проведенный нами анализ, не только отражает нормативные требования к квалификации и другим качествам

специалиста, а является насущной потребностью в образованных людях, не только владеющих соответствующими профессиональными знаниями, умениями (профессиональная компетенция), но и умеющими создавать культуру и экономику в соответствии с новыми гуманистическими ценностями.

В психологической науке существует много определений понятия личности, которые во многом соответствуют авторским концепциям человека или каким-либо частным представлениям о роли человека в жизни социума. Причем существуют в каждой культуре свои культурно-исторические представления о личности.

Современными учеными осознается так называемая «проблема личности», так как по мере углубления знаний о человеке, его сознании, усложняется представление о личности человека.

Для формирования новых подходов к развитию личности в системе образования соответственно нужно искать идеи, которые могут служить новым целям образования и воспитания.

Наш анализ исследований в области проблемы личности показал, что авторы видят ее как систему устойчивых качеств, свойств, реализуемых в культуре, в социальной жизни, социальных институтах, в социальных связях [1], [2], [3].

И.С. Кон считает, что личность «обозначает конкретного индивида (лицо) как субъекта деятельности, в единстве его индивидуальных свойств (единичное) и его социальных ролей (общее)» [7]. По мнению А.Г. Спиркина, человека делают личностью прежде всего его социально-психологические особенности: ум, сила воли, наблюдательность, мотивационная сфера, социальный статус и связанные с ним установки, социальные функции, ценностные ориентации, характер мировоззрения. Понятие личности выражает социально-психологическую сущность человека [8].

Современными учеными осознается так называемая «проблема личности», так как по мере углубления знаний о человеке, его сознании, усложняется представление о личности человека.

Мы предлагаем актуализировать понимание личности, данное В.В. Налимовым. Следует подчеркнуть, что В.В. Налимов считал вопрос сущности – фундаментальным. По его мнению, правильно определиться с этим вопросом означает возможность человека выжить в этом неопределенном мире с его непонятным будущим. Он рассматривает личность с позиций вероятностно ориентированной философии, что позволяет увидеть личность в ее динамике, изменчивости, многомерности. В.В. Налимов предлагает семантическую модель личности, согласно которой личность – это часть универсума, семантического и наполненного смыслами. Личность – это текст, способный сам себя интерпретировать, самообогащаться, «распаковывая» смыслы, также личность – это спонтанность [9].

Таким образом, нами выделяются следующие характеристики личности:

- Устойчивость свойств личности. Личность обладает достаточно постоянной психологической структурой. Вместе с тем личность может быть гибкой, изменчивой.

- Единство личности как тесная связь и взаимосвязь психических свойств личности.

- Активность личности, которая отражается в многообразной и многосторонней деятельности, направленной на изменение, преобразование окружающего мира, на изменение своего психологического склада. Процесс развития личности носит поступательный характер: развитие характеризуется необратимостью, то есть не повторением, а движением на новом уровне.

- Направленность личности, которая отражает гармонию ее социально значимых свойств, отношений и мотивов.

- Спонтанность личности, которая

является ее внутренней характеристикой. Благодаря спонтанности личность способна к выходу за пределы жесткой телесной капсулизации;

- Масштаб личности, который отражает способность личности к расширению за счет открытости новым смыслам и, соответственно освоению новых моделей поведения,

Процесс развития личности – это, как известно, процесс усвоения человеком духовной и материальной культуры, общественно-исторического опыта. В общении с социумом, с людьми формируются психические свойства человека – характер, способности, интересы, направленность, смыслы. Конкретная культура интроецирует человеку свои ценности. В результате первое качественное состояние развития личности включает в себя два основных вида деятельности: 1) формирование нормативного поведения; 2) выявление задатков, начальное развитие способностей.

Профессиональная социализация предполагает принятие социальных ролей (функций) менеджера, овладение не просто знаниями, а опытом деятельности, позволяет освоить образцы межличностного взаимодействия. Принципиальное отличие современного понимания профессиональной социализации заключается в том, что профессиональное образование должно обеспечить освоение профессиональных и личностных компетенций. Это означает, что студент может считаться профессионально компетентным, готовым к профессиональной деятельности, если у него сформированы и знаниевый, и личностный опыт. Обретение личностного опыта всегда предполагает процесс саморазвития, который, по нашему мнению, имеет два существенных признака:

1. Происходит спонтанное изменение в личностной сфере, обусловленное персональными усилиями.

2. Изменения затрагивают не только внешнее эго человека, но и глубинную самость, которая активирует процесс самопознания. Затем возможно самоопределение, самосовершенствовании, самоактуализация. При этом главным механизмом как развития, так и саморазвития является разрешение противоречий, решение личностью постоянно усложняющихся творческих задач.

Подчеркнем насущную социальную потребность в формировании субъектной позиции будущего менеджера. Профессиональное образование призвано решать сложную двойственную задачу подготовки специалиста и развития личности этого специалиста. Развита личность специалиста, в частности менеджера, должна быть способна не только адаптироваться к сложившимся социально-экономическим условиям, но и сама создавать необходимые условия в соответствии с гуманистическими идеалами. Поэтому гуманизация процесса подготовки будущих менеджеров предполагает, согласно нашей гипотезе, их личностно-профессиональное развитие.

Поскольку понятие гуманизации образования может иметь много смыслов, в данном контексте мы уточняем эту идею. Мы считаем, что она предполагает реализацию такой педагогической стратегии, которая обеспечит включение и студента и педагога как непосредственных и активных участников и субъектов педагогического процесса, влияющих на результаты учебной деятельности.

Конечно, педагогические стратегии отличаются друг от друга видением целей, выбором содержания, условиями их реализации. Содержание педагогической стратегии конкретизируется в соответствии с личностным смыслом педагога, который конструирует стратегию и определяет средства ее реализации. Но задача педагога неизмеримо усложняется, потому что данная стратегия должна также включить и личностный смысл студента, поскольку от этого зависит эффективность

осуществляемой стратегии.

Основой личностно-профессионального развития будущих менеджеров является, по нашему мнению, создание особых психолого-педагогических условий, в которых студент сможет распаковывать смыслы получаемых знаний, эмоционально переживать содержание, осознавать переживаемый опыт, самостоятельно открывать новые смыслы, раскрывать, понимать свою личность.

На наш взгляд, личностно-профессиональное развитие менеджера является целью, средством и критерием эффективности профессионального образования. В ходе такого развития студент:

- овладевает научными способами мышления, развивает способности и разумность;
- обретает способность понимания, распаковывания и переживания знаний в современном нестабильном мире;
- расширяет представления об окружающем мире и о самом себе; предлагаются различные аспекты и направления познания (научного, соционормативного, художественного, религиозного);
- представления об окружающем мире и о самом себе становятся более богатыми, глубокими, осознанными;
- получает личностный опыт преобразования окружающего мира и себя в соответствии с духовными ценностями.

Базовыми принципами организации педагогической системы, отвечающей стратегии личностного развития будущих менеджеров, могут быть:

1. Мотивация к учению, профессиональному становлению и личностному развитию (реализуется через содержание образования): свобода выбора содержания и формы обучения; знания, предметно ориентированные на личностный запрос; личностный вклад через активные формы занятий.

2. Создание нового типа межличностных гуманистических отношений между всеми субъектами

учебно-образовательного процесса (реализуется через психолого-педагогическую поддержку): система взаимоотношений сотрудничества и доверия «педагог – студент»; система психологической поддержки через психологические и педагогические консультации; система безусловного принятия (создание благоприятной психологической и духовной атмосферы).

3. Развитие гуманистического профессионального сознания (реализуется через содержание образования, психолого-педагогическую поддержку и управленческие технологии): научный менеджмент; практические занятия, зачетные и выпускные работы в учебном процессе; учебные и производственные практики; проектирование психологической ролевой модели специалиста.

Методы, обеспечивающие реализацию стратегии развития личности будущего менеджера, можно условно разделить на группы:

1) методы, формирующие гуманистическое сознание: обсуждение важнейших проблем современности с позиций гуманизма; анализ компонентов гуманизма; самостоятельная работа с литературой о гуманизме; герменевтические методы; разъяснение смысла психолого-педагогических методов управления; методы самопознания; распаковка смысла, изученного в контексте современных тенденций развития науки;

2) методы, формирующие гуманис-

тическое поведение: показ приемов гуманистической деятельности; тренинги, упражнения на отработку способов нахождения различных коммуникативных средств для взаимодействия с партнером по общению, для развития умения слушать, развития умения создавать позитивную психологическую атмосферу; рефлексия; методы дрампедагогики; деловые и ролевые игры;

3) личный пример; обращение по имени к студентам; умение выслушивать собеседника; уважение чужого мнения и поддержка в его высказывании; уважение к личности студента; дружелюбный тон общения; искренность в общении; умение признавать свою неправоту; создание условий для развития и роста личности;

4) решение ситуаций, наполненных содержанием; проведение конкурсов любознательных, задание которых включают вопросы гуманистической направленности; выпуск газет – альманахов; дидактические игры;

5) гуманистическая направленность личности преподавателя;

6) создание благоприятного психологического климата; показ приемов гуманистической деятельности; работа по принципу «сердце отдаю детям»; использование принципов педагогики сотрудничества; готовность преподавателей оказать помощь; искреннее признание заслуг других людей; выражение одобрения по поводу малейшей удачи, достижения школьников и студентов и тому подобное.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Стуколова Л.З. Гуманистическая ориентация личностно-профессионального развития будущего менеджера в вузе // Научно-практический журнал «Гуманизация образования». – 2008. – № 1.
2. Стуколова Л.З. Психолого-педагогическая составляющая в подготовке современных менеджеров: Диссертация д. пед.н. – Казань, 2010. – 374 с.
3. Пугачева Н.Б., Лунев А.Н., Стуколова Л.З. Перспективные направления исследований профессионального образования как общественно значимого блага и достоинства личности // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 1; URL: <http://www.science-education.ru/>

4. Стуколова Л.З., Чепурышкин И.П. Качество образования в школе-интернате: сущностная характеристика // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4; URL: www.science-education.ru/118-13945
5. Громкова М.Т. Психология и педагогика профессиональной деятельности: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 415 с.
6. Субетто А.И. Государственная политика качества высшего образования: концепция, механизмы, перспективы. Часть 1 // «Академия Тринитаризма», Эл. № 77-6567, публ.11620, 02.11.2004.
7. Кон И.С. Социология личности. – М.: Политиздат, 1967. – 83 с.
8. Спиркин А.Г. Сознание и самосознание. – М.: Политиздат, 1972. – 303 с.
9. Налимов В.В. Спонтанность сознания. Вероятностная теория смыслов и смысловая архитектура личности. 3-е изд. - М.: [Академический проект](#), 2011. — 399 с.

PERSONAL DEVELOPMENT OF A FUTURE MANAGER AS A LEADING ASPECT OF PROVIDING THE QUALITY OF HIS PROFESSIONAL TRAINING

© 2015 Evgenia E. Lischinskaya, Larisa Z. Stukolova

International Market Institute, Samara, Russia

This article discusses the development of the personality of students, future managers. The article presents the modern approaches to the personality formation in the education system. The author describes the methods of ensuring the realization of the strategy of the future development of the individual manager. The factors, which can assess the level of psychological and educational support, are highlighted. Methods of ensuring the development of interpersonal humanistic communication are given.

Key words: personal development, psychological and educational support, interpersonal humanistic communication, personal experience, psychological environment.

ФРАЗЕОЛОГИЧЕСКИЕ ЕДИНИЦЫ: ЕДИНСТВО ТЕМЫ И ОБРАЗА

© 2015 Л.В. Молчкова

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

В статье рассматривается связь между тематикой и образностью фразеологических единиц, которая обусловлена направленностью мыслительной деятельности человека в процессе создания фразеологизмов. Прослеживается связь между антропоцентрическим характером тематики фразеологических единиц и видами переноса значения, которые подразделяются на аналоговые и проксимативные. К аналоговым образным средствам относятся метафорический и компаративный перенос, к проксимативным – метонимический и перифрастический.

Ключевые слова: фразеологическая единица, тема, образ, семантический перенос, метафорический перенос, компаративный перенос, перифрастический перенос, метонимический перенос.

Фразеологизмы представляют собой уникальные единицы, выделяющиеся среди других языковых единиц «скрытым характером номинации» [13, с. 332]. Это единицы вторичной номинации [6], или «вторичного образования» [10, с. 1045]. «Вторичность» обусловлена наличием двух семантических планов: на первом ономазиологическом уровне мы имеем дело со словосочетанием, обладающим номинальным значением, а на втором – с реальным значением, полученным в результате семантического переноса. В первом случае мы имеем дело с работой первичных генеративных моделей, а во втором – со вторичным кодом по правилам моделей «идиомогенеза» [11, с. 110]. Отметим, что фразеологизмы рассматриваются как разновидность идиоматичных единиц языка. Их категориальными признаками являются языковая устойчивость, семантическая целостность, раздельнооформленность, наличие компликативного компонента значения, переносный характер значения. Таким образом, семантический перенос является неотъемлемым этапом формирования реального (фразеологического) значения. Перенос осуществляется в соответствии с «логикой образного мышления» [2]. Также перенос отражает и «потребность кратко выразить сложные образы» [12, с.486]. На первом этапе происходит выбор концепта,

подлежащего десигнации образными средствами, а затем выбирается вид семантического переноса [5, с. 136]. Это своего рода кодирование, которое позволяет создавать и понимать языковые единицы так же, как и перекодирование с одного языка на другой [1].

В данной статье предпринята попытка проследить связь темы и образа фразеологизма, т.е. между тематической областью, к которой относится предназначенный для десигнации концепт, и выбранным образом. Образ служит мотивационной базой для семантической деривации [7, с. 293]. Анализ фразеологических единиц позволил установить лежащие в основе семантического переноса типовые корреляции, существующие между тематикой и образностью фразеологизмов.

Говоря о тематике фразеологизмов, следует отметить, что она относится к человеку и обществу и носит антропоцентричный характер. Фразеологизмы, относящиеся к различным темам, представлены как номинативные поля [3]. В качестве темы может выступать как сам человек (внешность, характер, социальный статус и пр.), так и различного рода социальные и культурные взаимодействия и взаимоотношения людей.

Образное выражение и изображение мира человека осуществляется по

нескольким линиям. Выражение и изображение – это разные способы образной презентации темы.

Выражение есть «представление одного предмета через другой». Оно осуществляется аналоговыми образными средствами, к которым относятся метафорический и компаративный виды переноса. Так, молодость и неопытность представляется с помощью метафорического сравнения человека с птицей (*птенец желторотый*). Следует отметить, что метафорический перенос является ведущим способом семантической деривации в целом [9].

Изображение выявляет «живописную самооценку предмета» [4] через его же бытийный признак-указатель. Изображение осуществляется проксимативными образными средствами, к которым относятся метонимия и перифраз. Например, та же молодость и неопытность изображается с помощью перифрастического переноса через внешнюю примету юнца (*молоко на губах не обсохло*), а профессиональная принадлежность часто передается с помощью метонимического переноса через указание на предмет одежды, характерный для этой профессии (*a black coat* – священник, *a red hat* – кардинал, *a hard hat* – строитель).

Приведем примеры выявленных предпочтений в выборе образов для презентации тех или иных тем с помощью фразеологических единиц.

Социальный статус/роль человека передается в основном с помощью метонимической и перифрастической образности. Так, воздушных десантников называют голубыми беретками, а желая выразить мысль о том, что некто стал воином, говорят, что он взял в руки оружие. Сюда же относится обозначение статуса/роли через знак социального символизма (быть монархом → носить корону).

Следует отметить, что для обозначения социальной роли человека, в частности, его профессиональной принадлежности,

широко используются фразеологические единицы с компонентом тематической группы «одежда», в которых имеет место метонимическая образность. Слова данной тематической группы выступают в роли мотивационной базы для фразеологизма [8, с. 453]. Особую роль играют головные уборы (*a brass hat* – старший офицер; *a hard hat* – строитель; *black berets* – амер. бойцы морской пехоты) и верхняя одежда (*a blue coat* – солдат, моряк; *black shirts* – итальянские фашисты; *black gown* – католический священник). Также употребляются наименования небольших деталей одежды, таких как пуговицы, носки и пр. (*black ties* – светские львы; *silk stocking* – богач). Представляется, что это связано с символическим значением, который исторически имела одежда. Об этом свидетельствует фразеологизм *bonnet laird* (историч. мелкий землевладелец, по обычаю носивший шапку, в отличие от дворян, носивших шляпы).

Сравните также *занять/получить кафедру*. Слово *кафедра*, в греческом языке обозначавшее «сиденье», первоначально обозначало церковный амвон, а затем – лекторскую трибуну. *Занять/получить кафедру* метонимически означало «стать лектором по той или иной учебной дисциплине». Позднее на этой основе слово *кафедра* обрело метонимическое значение «объединение преподавателей по одной или нескольким родственным дисциплинам». Исходное значение слова *кафедра* основательно забылось, вследствие чего оборот *получить кафедру* утратил метонимический характер, перестал быть фразеологизмом и стал буквальным перифразом оборота *стать заведующим кафедрой*.

Многоактантные ситуации взаимодействия людей передаются главным образом с помощью метафорико-аллегорических образов. Коммуникативные и социальные интеракции выражаются через образы предметно-практических и физических (природных) ситуаций. Например,

противоборство одинаково упорных противников передается через образ ситуации, возникающей при косьбе: *нашла коса на камень*. Коса легко справляется с травой, но застревает, наткнувшись на камень. Всё это домысливается реципиентом, и таким путем моделируется ролевая и композиционная структура класса ситуаций человеческого взаимодействия (в данном случае – противоборства). В английском языке можно привести примеры *to handle smb with gloves* – обращаться с кем-л. деликатно; *to buy a pig in a poke* – совершить сомнительную сделку.

Душевные и физические состояния и свойства человека передаются преимущественно с помощью перифрастической и компаративной образности. Внутреннее показывается через внешнее. Например, ярость обозначается через ее внешний симптом (*с пеной у рта*; *hot under the collar* – рассердившийся) или через сравнение с эталоном (*зол как собака*).

В этой группе также можно выделить тематическую область, которая наиболее часто используется для образной десигнации состояний человека. Для этого используются наименования животного мира (*busy as a bee* – очень занятый, *трудолюбивый*; *tricky as a monkey* – проказливый, хитрый). Именно животные чаще всего выступают в качестве эталона в компаративных конструкциях.

Пребывание в каких-либо социальных обстоятельствах / положении часто выражается с помощью локативной образности – через образы нахождения в каком-либо физическом пространстве, помещении, контейнере, между или среди предметов и т.п. Например, быть в плохом / тяжелом положении → *сидеть на вулкане, в заднице, в яме; быть между*

Сциллой и Харибдой / молотом и наковальней / двух огней, на дне, на мели, под прессом и др.

Ментальная деятельность образно выражается через структурно гомоморфную ей предметную деятельность: анализировать / упорядочивать в голове / классифицировать → *раскладывать по полочкам*; предаваться пустым мечтаниям → *строить замки на песке*; строить несбыточные планы → *to build castles in the air*; сделать потенциально опасное открытие → *открыть ящик Пандоры* и т.п. Это подтверждает тезис Л. Фейербаха об исторической преемственности и структурном параллелизме духовно-теоретической и предметно-практической деятельности.

Ментальное восприятие / понимание регулярно передается через образы физических ощущений и сенсорного восприятия: понимать чью-л. сущность – *видеть кого-л. насквозь*; игнорировать поступающую информацию – *в одно ухо влетает, в другое вылетает*; не понимать общего положения дел – *не видеть дальше собственного носа*; отказываться понимать чужие нужды – *быть глухим к* (чьим-л. мольбам, доводам и т.п.), обладать необыкновенной проницательностью – *to look through a millstone*.

Выявленные корреляции ни в коей мере не являются однозначными соответствиями темы и образа, однако позволяют сделать вывод о том, что в процессе создания фразеологизмов существуют закономерности выбора образа для обозначения заданной темы. Эти закономерности указывают направление мыслительной деятельности в процессе создания фразеологизма.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Аминев Т.А., Хуторская О.В. Способы передачи лексических особенностей рассказов А.П. Чехова (с русского языка на немецкий) // Проблемы и перспективы развития современной гуманитаристики: история, филология, философия, искусствоведение, культурология: сборник трудов IV международной дистанционной научно-практической

- конференции под общей ред. О.П. Чигишевой. – Ростов-на-Дону: Научное сотрудничество, 2013. – С. 5-13.
2. Водоватова Т.Е. Метафорические высказывания в свете инференциальной теории смысла // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2007. – № 1. – С. 181-183.
 3. Коломийцева О.Ю. Номинативное поле «суицидальный терроризм» в газетном дискурсе ФРГ // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. URL: www.science-education.ru/113-10951 (дата обращения: 26.07.2014).
 4. Лосев А.Ф. Проблема вариативного функционирования поэтического языка // А.Ф.Лосев. Знак. Символ. Миф. Труды по языкознанию. - М.: изд-во МГУ, 1982. - С. 408 – 452.
 5. Молчкова Л.В. Типология фразеологических моделей (на материале русского и английского языков) Филологические науки. Вопросы теории и практики. - Тамбов: Грамота, 2013. - № 7 (25): в 2-х ч. Ч. II. - С. 134-137.
 6. Тархова А.Б. Geographical Baby Names: новая тенденция в современной антропонимике англоязычных стран // В мире науки и искусства: вопросы филологии, искусствоведения и культурологии. – 2014. – № 37. – С. 44-49).
 7. Тархова А.Б. Семантическая деривация на базе этнонимов и топонимов // Актуальные вопросы современной науки. – 2008. – № 3. – С. 293-300.
 8. Тархова А.Б. Способы формальной классификации оттопонимических и отэтнонимических номинативных единиц в английском языке // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2008. – № 73-1. – С.452-458.
 9. Федорцова В.Н., Пашенко М.В. Новые глаголы в современном немецком языке // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2012. – Т. 14. № 2-4. – С. 1042-1044.
 10. Федорцова В.Н., Челнокова А.А. Фразообразование с компонентами-числительными в немецком языке // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2012. – Т. 14. № 2-4. – С. 1045-1047
 11. Шукина Г.О. Продуктивный способ идиоматической номинации // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2012. – Т. 18. № 2. – С. 110-112.
 12. Шукина Г.О. Этимологический анализ английских идиом // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2012. – Т. 14, № 2-2. – С. 486-489.
 13. Шукина Г.О. Особенности компаративных фразеологизмов в английском языке. Вестник Красноярского государственного педагогического университета им. В.П. Астафьева. Красноярск: Красноярский государственный педагогический университет им. В.П. Астафьева. - 2012. - № 2. - С.332-336.

PHRASEOLOGICAL UNITS: UNITY OF THE THEME AND IMAGE

© 2015 Molchkova Larisa Viktorovna

International Marketn Institute

The article views relations between the theme and image of the phraseological units which is determined by the direction of the human thought in the process of the phraseological unit creation. Antroponymic character of the phraseological units themes is considered to be related to the type of the semantic transfer of meaning - analogue and proximative. Metaphric and comparative transfer

of meaning are viewed as analogue figurative means, metonymic and circumlocutory transfer of meaning as proximative figurative means.

Key words: phaseological unit, theme, image, semantic transfer of meaning, metaphoric transfer, comparative transfer, circumlocutory transfer, metonymic transfer.

МЕСТО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВОКУПНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

© 2015 Т.Л. Сыщикова

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

В статье рассматривается важность знания основ бухгалтерского учета не только экономистами, но и представителями других профессий, а также место и значение бухгалтерского учета в системе экономических дисциплин.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, баланс, имущество, капитал, активы, пассивы, прибыль.

Общеизвестно, что древние финикийцы изобрели письменность только потому, что им было необходимо записывать количество имеющегося у них инвентаря (имущества) и отражать расчеты.

С тех пор, как у человека появилось что считать – фрукты, шкуры, порции мяса животных и т.д., он постоянно считает.

Кто-то считает свое богатство, кто-то – свои долги, кто-то – прожитые годы.

Во времена всеобщей безграмотности человек придумывал массу способов отобразить учетные данные: зарубки, камешки, узелки и пр.

Когда-то при взаимных расчетах использовались бирки – деревянные дощечки с прорезью, длина которых соответствовала величине долга. Бирка разламывалась по прорези: одна часть оставалась у должника, другая у кредитора. При расчете половинки сопоставлялись, и проверялось совпадение прорези. Эта бирка является прототипом приходного кассового ордера – две части с идентичными данными, одна у вносителя, другая у получателя.

С возникновением письменности счет обрел зримое воплощение – учетные записи. И с тех пор бухгалтерский учет начал развиваться как наука, из которой произрастали другие экономические науки, потребность в которых появлялась по мере развития общества.

В каждом домовом хозяйстве учет велся в той или иной степени, в

зависимости от разума и способностей хозяев. Более зажиточные граждане были более образованы, кроме того, имели возможность нанять специально обученных людей.

Поскольку в те времена все просветительство шло от церкви – церковно-приходские школы, церковные книги и пр., лучше всего учет был поставлен в монастырях: было что считать и кому считать.

В современном мире родители начинают учить своих детей читать, считать и писать примерно с 2-х лет. И очень гордятся успехами чада. Детям выделяют карманные деньги, дарят деньги на дни рождения и другие праздники. Полстраны, а то и больше, попробовали себя в бизнесе.

При этом, к сожалению, бухгалтерская грамотность населения остается на крайне низком уровне. Об этом свидетельствует и количество неудавшихся бизнесменов, и массовые неплатежи по потребительским кредитам. Получив легкий доступ к кредитным ресурсам, граждане не могут соотносить свои финансовые возможности и свои имущественные запросы и попадают в кредитную кабалу.

Двадцать лет назад, когда в России появились книги Роберта Т. Кийосаки и Шерон Л. Лектер про бедного папу и богатого папу, их не читал только ленивый. Казалось бы, что может быть проще – воспользуйся предложенной

автором схемой «Доходы – Расходы – Активы – Пассивы», и будет тебе счастье и финансовое благополучие. Этих книг уже появилось более двадцати, а тема все привлекает и привлекает новых авторов, знающих, как заработать несметные богатства с минимальными затратами труда и времени. Всем предлагают попробовать себя на рынке Forex и, вложив неизвестно откуда взятые несколько тысяч или сотен тысяч рублей, получить целое состояние.

Или еще обязательно откладывать 15% от заработанных денег – вы не заметите нехватки этой суммы! - при том, что многие не могут рассчитать свои расходы и дотянуть до следующей зарплаты.

В России всегда считалось неприличным говорить о деньгах. Именно поэтому многие не понимают, что деньги – это не источник приобретения того или иного имущества. Деньги сами – это имущество, так же как автомобиль, коттедж, бриллианты, кастрюльки и роликовые коньки.

А источники – это свое или купленное займы. Однажды, разбирая со студентами тему имущества и источников его образования, я дала студентам следующую

жизненную ситуацию. Вам необходим калькулятор для занятий по бухучету. За счет каких источников вы можете его приобрести? « Попрошу денег у мамы», - сказала одна студентка. А какие это будут средства: собственные или заемные? «Собственные, - уверенно сказала девушка, - это бюджет семьи». Пусть будет так, раз у вас так принято, но у мамы денег не оказалось. «Тогда придется покупать на свои», - был ответ.

И вот сложность восприятия этих понятий: собственные – заемные, имущество – источники, встречается не только у вчерашних школьников, но и у взрослых людей, давно работающих и получающих заработную плату, окончивших вуз и получивших специальность инженера, педагога, врача и т.п.

И приходится в курсе бухгалтерского учета возвращаться к тем самым домовым хозяйствам и началам учетных записей. И студенты, обучающиеся на дневной форме, и взрослые, получающие заочное или дополнительное образование, с восторгом первооткрывателя прослеживают такую цепочку:

а) Вам на день рождения бабушка подарила деньги 10 тысяч рублей – это Ваш собственный капитал, Вы стали богаче именно на эту сумму, которая лежит у Вас в кошельке;

Имущество	Капитал (источники образования имущества)
Деньги 10000 руб.	Собственный 10000 руб.

б) Вы позвали лучшую подругу, и пошли в магазин. Вы увидели чудесные и нужные Вам туфли, и они стоят как раз 10 тысяч рублей, ровно столько, сколько подарила Вам бабушка. Вы заплатили деньги и приобрели туфли. Денег не стало, но у вас есть туфли, то есть вы все также богаты;

Имущество	Капитал
Туфли за 10000 руб.	Собственный 10000 руб.

в) В соседней витрине Вы увидели сумочку, очень подходящую к Вашим новым туфлям. Сумочка стоит 5 тысяч рублей, которых у Вас нет. Но они есть у вашей подруги, и она готова Вам их одолжить. Вы берете в долг 5 тысяч рублей;

Имущество	Капитал
Туфли за 10000 руб.	Собственный 10000 руб.
Деньги 5000 руб.	Заемный 5000 руб.

г) Вы покупаете сумочку за 5 тысяч рублей. Теперь у вас есть сумочка и долг в 5 тысяч рублей;

Имущество	Капитал
Туфли за 10000 руб.	Собственный 10000 руб.
Сумочка за 5000 руб.	Заемный 5000 руб.

д) Вы приходите домой с сумочкой и туфлями и сообщаете маме, что должны подруге 5 тысяч рублей.

Дальше ситуация может развиваться в нескольких направлениях:

1. Мама говорит, что как раз хотела вам подарить 5 тысяч рублей. Вы с благодарностью берете эти деньги и отдаете их подруге;

Имущество	Капитал
Шаг 1 Туфли за 10000 руб.	Собственный 10000 руб.
Сумочка за 5000 руб.	Заемный 5000 руб.
Деньги 5000 руб.	Собственный 5000 руб.
Шаг 2 Туфли за 10000 руб.	Собственный 15000 руб.
Сумочка за 5000 руб.	

Итак, у Вас осталось богатство (капитал) в виде сумочки и туфель, и вы никому не должны.

2. Мама понимает, что долг надо отдать, но дает Вам 5 тысяч рублей с возвратом – со стипендии отдадите.

Имущество	Капитал
Шаг 1 Туфли за 10000 руб.	Собственный 10000 руб.
Сумочка за 5000 руб.	Заемный 5000 руб.
Деньги 5000 руб.	Заемный 5000 руб.
Шаг 2 Туфли за 10000 руб.	Собственный 10000 руб.
Сумочка за 5000 руб.	Заемный 5000 руб.

У Вас туфли – Ваше богатство, и сумочка, за которую Вы должны маме 5 тысяч рублей.

3. Мама говорит, что она и так тратит на Вас много денег, но ей тоже очень нравится сумочка, поэтому она дает вам 5 тысяч рублей, чтобы вы отдали долг подруге, и забирает сумочку себе;

Имущество	Капитал
Шаг 1 Туфли за 10000 руб.	Собственный 10000 руб.
Деньги 5000 руб.	Заемный 5000 руб.
Шаг 2 Туфли за 10000 руб.	Собственный 10000 руб.

Итак, Вы остались с туфлями, которые куплены на деньги, которые подарила Вам бабушка, и это – Ваше богатство.

Вот эта абсолютно жизненная ситуация, которая, по идее, должна бы быть понятна каждому, разъясняемая с

помощью основных принципов бухгалтерского учета, помогает осознать, что имущество, приобретенное в долг, станет твоим только после того, как ты погасишь долг. Именно этих основных бухгалтерских знаний и не хватает и

простым гражданам, и предпринимателям, и чиновникам.

Поэтому, когда Герман Греф на заседании Правительства (ноябрь 2006 года) заявил, что в России слишком много бухгалтеров (больше, чем полицейских и военных), и слишком большое число вузов, готовящих бухгалтеров, это вызвало недоумение и протест не только бухгалтерского и экономического сообщества, но и специалистов других направлений.

Во-первых, профессия бухгалтера, при всем громадном количестве людей, имеющих диплом бухгалтера, остается востребованной, как, впрочем, востребованы и врачи, и педагоги, и юристы, которых также выпускается достаточно. При этом хороший бухгалтер всегда на вес золота, так же как хороший врач, педагог, юрист.

Во-вторых, наряду с медицинским, бухгалтерское образование - самое полезное для семьи и для жизни, независимо от того, кем потом будет работать обладатель такого диплома.

Знания бухгалтерского учета необходимы представителям любой профессии. Даже художник, продавая написанную им картину, должен уметь определить, выгодно он ее продает или нет, получит ли он прибыль или только покроет затраты на холст, краски, аренду мастерской и пр., труд его окажется неоплаченным, или, увы, он истратил больше, чем получил от покупателя. Балерина, танцующая партию Одетты-Одилии, должна знать, соответствует ли полученное вознаграждение затратам ее сил, хватит ли его на полное восстановление после хоть и любимой, но очень тяжелой работы, готово ли руководство материально стимулировать ее творческий рост и вложенную в танец душу [7, 49].

Что же касается экономических специальностей, то здесь необходимо понять, поверить и принять как незыблемый постулат, что без знаний бухгалтерского учета нельзя стать ни

экономистом, ни финансистом, ни менеджером, ни маркетологом, ни специалистом по бизнес-информатике. Именно бухгалтерский учет лежит в основе практически всех экономических дисциплин (Рис.1).

Для того чтобы провести анализ финансового состояния организации, ее платеже- и кредитоспособности, необходимо знать строение бухгалтерского баланса – все тех же имущества и капитала, их взаимосвязь и взаимозависимость. Именно сопоставляя собственные и заемные источники (пассивы), можно определить степень финансовой зависимости или независимости организации. Сравнивая величину собственного капитала и стоимость имущества, не участвующего в обороте хозяйственных средств организации, или участвующего в течение многих лет (основные средства, нематериальные активы, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное строительство), можно увидеть, собственным или заемным капиталом обеспечивается текущая деятельность, на свои или на чужие средства живет организация, и насколько вероятен риск ее банкротства.

Все финансовые коэффициенты рассчитываются на основе данных бухгалтерской отчетности и бухгалтерского учета, и для их анализа мало знать формулы и источники информации, необходимо понимать, как изменение той или иной статьи баланса, характеризующей определенный вид имущества или капитала, может повлиять на эти коэффициенты.

Приведенные на Рис.1 три составляющие бухгалтерского учета – финансовый, управленческий и налоговый - используют практически одну и ту же информацию, но в процессе ее обработки преследуют разные цели, поэтому и формируют разные по направлению, значению и масштабу результаты.

Так, задача финансового учета – собрать информацию о финансово-хозяйственной деятельности всей организации в целом: о составе, величине и местоположении ее имущества, о ее капитале и обязательствах, о ее взаимоотношениях с контрагентами-дебиторами и кредиторами, о финансовых результатах ее деятельности. И используемый при этом метод учета заключается в том, что сначала осуществляется наблюдение с помощью

инвентаризации и документации, затем происходит измерение объектов наблюдения с помощью стоимостной оценки или калькулирования себестоимости, затем данные наблюдения и оценки регистрируются на счетах бухгалтерского учета способом двойной записи (одна и та же сумма отражается в дебете одного счета и кредите другого счета), а затем обобщается в бухгалтерской финансовой отчетности и в бухгалтерском балансе.

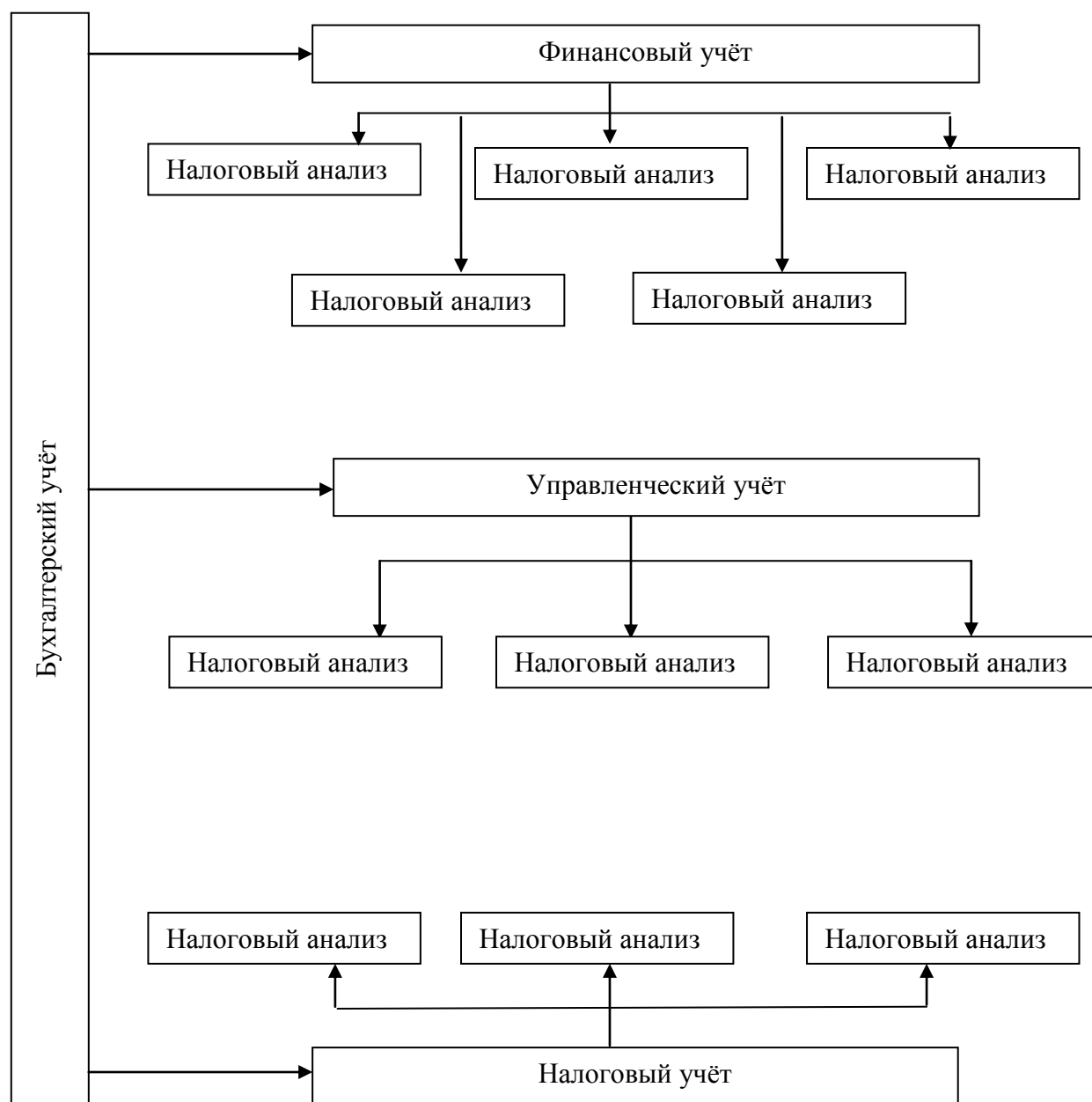


Рисунок 1 - Место бухгалтерского учета в освоении экономических дисциплин.

Бухгалтерская финансовая отчетность, представляемая в настоящее время один раз в год, предназначена, в основном, для лиц, не являющихся работниками данной организации. Она дает возможность заинтересованным пользователям получить необходимые им сведения об организации для того, чтобы сделать какие-то выводы и принять необходимые им решения.

Законодательство в области бухгалтерского финансового учета становится все более сложным, его несовпадение с налоговым законодательством все более значительным. И налоговое, и бухгалтерское законодательство изменяются слишком часто, что создает многочисленные трудности бухгалтерам. Все чаще крупные организации, отчаявшись создать гибкую и высокопрофессиональную бухгалтерию, отдают финансовый и налоговый учет на аутсорсинг [4, с.102].

Задачи управленческого учета совсем другие. В отличие от финансового учета, обязательность ведения которого установлена законом [1], управленческий учет не носит обязательного характера. Однако, при этом управленческий учет, независимо от того, называется он так официально или нет, существует в каждой организации, ведь его суть – сбор и обработка информации, необходимой руководителям и менеджерам для принятия решений по управлению и развитию производства.

Основной объект управленческого учета – это затраты, как всей организации, так и ее отдельных структурных подразделений, отдельных производств и отдельных видов продукции. Капитал не входит в круг интересов управленческого учета. Он рассматривает цепочку «Доходы – затраты – прибыль». Даже классификация затрат, применяемая в управленческом учете, лишь частично совпадает с аналогичной классификацией, используемой в финансовом учете. Управленческий учет имеет свои

собственные критерии затрат: входящие и истекшие, принимаемые и не принимаемые в расчет при оценке, безвозвратные, вмененные, предельные и приростные и пр. [5, с.58].

Тем не менее, при организации управленческого учета и управленческой бухгалтерии, как при автономной, так и при интегрированной системе используют счета бухгалтерского учета, предусмотренные Планом счетов и Инструкцией по его использованию. Автономная система управленческого учета предусматривает наличие счетов-экранов, на которых в финансовой бухгалтерии отражаются общие суммы затрат, независимо от места их возникновения, а в управленческой бухгалтерии на счетах-экранах происходит детализация затрат [6, с.152-157].

Интегрированная система не имеет счетов-экранов, зато в этом случае и финансовый и управленческий учет закольцовываются на счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты». На счетах финансового учета отражают только остатки по счетам (сальдо), в то время как в управленческом учете показывают все обороты по счетам. Поскольку информация управленческого учета является закрытой, применение интегрированной, традиционной для России системы позволяет соблюдать коммерческую тайну.

Несмотря на то, что налоговый учет в последнее время пытаются позиционировать как отдельный вид учета, не связанный с бухгалтерским, такое утверждение достаточно спорно. И финансовый, и налоговый учеты рассматривают одни и те же хозяйственные операции, только для некоторых из них принципы учета расходятся. Налоговый учет при формировании затрат, уменьшающих налогооблагаемую прибыль, руководствуется требованиями главы 25 Налогового Кодекса РФ, в то время как в финансовом учете при расчете финансового результата в затраты

включаются фактические суммы производственных расходов. Поэтому налогооблагаемая прибыль, сформированная по правилам финансового учета, и налогооблагаемая прибыль в налоговом учете могут существенно различаться. Тем не менее, после выхода ПБУ 18/02, вводящего такие понятия, как постоянные и временные налоговые разницы, постоянные налоговые разницы, отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства, бухгалтерская и налоговая прибыль могут быть сведены к одному значению [3].

Только после изучения бухгалтерского учета (финансового, управленческого и налогового) можно переходить к освоению таких наук, как экономический анализ, финансовый анализ, анализ хозяйственной и финансовой деятельности, а также возникший сравнительно недавно налоговый анализ и управленческий анализ. Дисциплина «Антикризисное управление» доступна для понимания только после усвоения положений бухгалтерского учета и методов финансового анализа.

Изучение принципов и методик аудита, регулируемого Федеральным законом №313-ФЗ [2], целесообразно только после изучения курсов бухгалтерского учета, налогообложения и экономического

анализа, дающих основные правила и показывающих, как это надо отражать в учете, что позволит провести сравнение с тем, как это отражено в аудируемой организации.

Операционный (производственный) менеджмент полностью базируется на управленческом учете, и без усвоения хотя бы основных положений учета не понятен и бесполезен.

Модная в настоящее время дисциплина «Контроллинг» – это симбиоз управленческого учета и управленческого анализа. И хотя почему-то контроллинг считается немецким детищем, в России он был давно известен под названием «техпромфинплан», который точно также содержал плановые показатели, рассчитанные «от достигнутого», пути достижения этих показателей, анализ отклонений и направлений дальнейшего развития предприятия.

Подводя итог вышесказанному и перефразируя известное выражение В.И.Ленина, можно сказать, что экономистом (хорошим экономистом) можно стать только тогда, когда обогатишь свою память знанием бухгалтерского учета и всех тех наук, в основы которых он заложен.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 06.12.2011г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Федеральный закон от 31 декабря 2008г. №313-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
3. Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02 (Утв. Приказом Минфина РФ от 19.11.2002г. № 114-н).
4. Баранова В.В. Использование аутсорсинга в подготовке и формировании резерва управленческих кадров/ Развитие института резерва управленческих кадров в субъектах Российской Федерации как вызов времени и эффективный инструмент совершенствования государственной кадровой политики. Сборник статей Межрегиональной научно-практической конференции (9 октября 2014 г., г. Самара). Самара, 2014.
5. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: «Национальное образование», 2013.
6. Сыщикова Т.Л. Роль управленческого учета в формировании экономического мышления/ Современные проблемы гуманитарных и естественных наук: материалы XXI международной научно-практической конференции 24-25 декабря 2014г. / Научн.-инф. издат. центр «Институт стратегических исследований». – Москва: Изд-во «Институт стратегических исследований», 2014.

7. Чумак В.Г., Павлович В.Е. Синтез системы материального стимулирования персонала организации// Современные проблемы науки и образования. – 2014. - №6.

THE PLACE OF ACCOUNTING AMONG THE ECONOMICAL DISCIPLINES

Tatiana L. Syschikova

International Market Institute, Samara, Russia

The article describes the importance of accounting basic knowledge for economists and for representatives of other professions, as well as the place and the meaning of accounting in the economical disciplines.

Keywords: accounting; balance; property; funds; assets; equity; profit.

СЕКЦИЯ III. ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО

УДК 316.346.32

ПОДГОТОВКА ОБЩЕСТВЕННЫХ ЭКСПЕРТОВ ИЗ ЧИСЛА АКТИВНОЙ МОЛОДЕЖИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2015 Е.Е. Асташина, И.Н. Хаймович

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

В статье рассматривается модель подготовки общественных экспертов из числа активной молодежи, которая включает новый механизм оценки общественной экспертизы для Самарской области. Данная модель была разработана и апробирована в рамках реализации социального проекта «Подготовка общественных экспертов из числа активной молодежи Самарской области» социально ориентированной некоммерческой организации Самарской области ЧОУ ВО «Международный институт рынка» в 2014-2015 годах.

Ключевые слова: модель подготовки экспертов, активная молодежь, социальноориентированные организации.

В 2014-2015 годах Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области проводило конкурс социальных проектов в Самарской области. ЧОУ ВО «Международный институт рынка» стал победителем данного конкурса с темой «Подготовка общественных экспертов из числа активной молодежи Самарской области». В рамках проведения этого конкурса были получены принципиально важные знания по проведению общественной экспертизы в государственном и муниципальном управлении. Распространение информации о проекте, о наборе в Молодежную школу общественных экспертов осуществлялось в октябре 2015 года через социальные сети, профильную рассылку Общественного молодежного парламента при Самарской Губернской Думе (СГД), Малой академии государственного и муниципального управления в Самарской области. В октябре и предпроектном месяце (сентябре) велась деятельность по набору слушателей Школы из числа активной молодежи Самарской области. Слушателями Школы стали представители муниципальных образований Самарской области от 18 до 30 лет, принимающие

активное участие в общественной жизни, имеющие опыт работы или работающие в совещательных молодежных структурах области и пяти муниципальных образований Самарской области, запланированных в проекте: г. Кинель, м.р. Пестравский, Волжский, Богатовский, Ставропольский. Дополнительно к проекту присоединились представители м.р. Красноярский, для которых оказалось весьма значимым участие в обучении. Всего в проекте участвуют 30 человек.

В октябре была разработана концепция и модель подготовки общественных экспертов из числа активной молодежи. В основу концепции лег практико-ориентированный подход. Занятия в Молодежной школе общественных экспертов основываются на изучении практического опыта общественной экспертизы, инструментария и апробации материала изучаемой темы на практике.

Модель подготовки общественных экспертов из числа активной молодежи включила следующие элементы, описанные на рисунке 1.

При формировании данной модели использовались разработки сотрудников «Международного института рынка» [1-4].

На основе сформированной модели была сформулирована программа Школы, включающая следующие смысловые блоки.

1. Вводный курс в общественную экспертизу, который включал следующие этапы:

- определение приоритетов обучения;
- определение роли и места

общественной экспертизы в современном обществе;

- изучение понятия и основ общественной экспертизы;
- обзор инструментов общественной экспертизы.



Рисунок 1 - Модель подготовки общественных экспертов из числа активной молодежи

2. Курс «Особенности организации и проведения общественной экспертизы», состоящий из следующих этапов:

- изучение видов общественной экспертизы;
- изучение особенностей организации и проведения общественной экспертизы;
- изучение и апробация инструментов

осуществления экспертизы, специфики анализа и обобщения материала;

- технологии публичной презентации;
- ораторское искусство;
- взаимодействие с населением в процессе проведения экспертизы;
- практическая работа по проведению экспертизы нормативных

документов, организации и проведению фокусированного интервью, подготовки и апробации анкет и опросов, экспертизы электронных ресурсов и др.;

- участие в публичных мероприятиях
- 3. Курс «Общественная экспертиза бюджетного процесса»:
- технологии анализа бюджетного процесса;
- анализ эффективности расходования бюджетных средств;
- технологии публичной презентации;
- ораторское искусство;
- подготовка публичного отчета;
- практическая работа по проведению экспертизы расходования бюджетных средств муниципального образования;
- участие в публичных мероприятиях.

В качестве преподавателей для проведения занятий были привлечены представители органов власти, общественных организаций и преподаватели высшей школы, тренеры, имеющие опыт проведения общественной экспертизы и работающие в сфере подготовки массовых публичных выступлений.

В Самаре в рамках данного проекта начала работать Молодежная школа общественных экспертов. Обучение проходит сессионно. Каждая сессия посвящена определенному аспекту общественной экспертизы, изучению инструментов общественной экспертизы, особенностей их применения. Обучение осуществляется на основе интерактивного подхода: деловые игры, дискуссии, проведение реальных исследований, участие в заседаниях экспертной комиссии Общественного совета при Самарской Губернской Думе, участие в заседаниях Общественного молодежного парламента при Самарской Губернской Думе и др. Обучение включает собственно учебные занятия и самостоятельную исследовательскую, аналитическую работу слушателей (постоянно в течение месяца). Итоги самостоятельной работы

обсуждаются на каждом последующем занятии. Обучение экспертов затрагивает следующие темы:

- Потенциал муниципальных образований в развитии общественной экспертизы;
- Система органов государственной власти в Российской Федерации;
- Роль общественной экспертизы в совершенствовании деятельности органов власти;
- Общественная экспертиза – инструмент формирования доверия населения к органам власти;
- Методы общественной экспертизы;
- Общественная экспертиза: виды и типы (экспертиза нормативно-правовых актов, целевых программ);
- Общественная экспертиза: виды и типы (экологическая, антикоррупционная экспертиза);
- Экспертиза стратегических планов развития муниципальных образований;
- Необходимые знания и навыки общественного эксперта;
- Практика анализа муниципальных программ Самарской области.

Параллельно с аудиторными занятиями ежемесячно осуществляется самостоятельная работа слушателей Школы. В рамках самостоятельной работы были проанализированы нормативные документы, регламентирующие реализацию молодежной политики на территории региона, и разработаны вопросы для фокусированного интервью. На территориях были сформированы фокус-группы и проведены интервью. Данная деятельность сопровождается систематическими консультациями. Ниже в таблице представлены результаты самостоятельной работы слушателей школы: названия проанализированных документов, темы для интервью, даты проведения интервью и количество участников. По итогам самостоятельной работы подготовлены отчеты, на основе которых в настоящее время консультантами готовится научная

публикациях (см. Таблицу 1. Результаты самостоятельной работы слушателей Молодежной школы общественных экспертов).

Таблица 1. Результаты самостоятельной работы слушателей Молодежной школы общественных экспертов

Территория	Экспертиза документа	Тема фокусированного интервью, дата проведения, кол-во участников
м.р. Богатовский	Районная целевая программа «Патриотическое воспитание молодежи Богатовского района» на 2012 -2015 годы (новая редакция)	Эффективность исполнения целевой программы «Патриотическое воспитание молодежи Богатовского района на 2012 – 2015 годы»
м.р. Волжский	Проект муниципальной программы м.р. Волжский Самарской области «Молодежь Волжского района» на 2012 - 2014 годы	Эффективность реализации муниципальной программы «Молодежь Волжского района» на 2015 – 2017 гг.»
м.р. Ставропольский	Программа реализации молодежной политики «Молодежь муниципального района Ставропольский на 2013 – 2015 годы»	Эффективность молодежной политики в муниципальном районе Ставропольский
м.р. Красноярский	Районная целевая программа «Противодействие незаконному обороту наркотиков, профилактика наркомании и реабилитация наркозависимой части населения в муниципальном районе Красноярский Самарской области» на 2014-2015 годы	Оценка результативности реализации молодежной политики в Красноярском районе в 2014 году
г.о. Кинель	Муниципальная программа «Нравственно-патриотическое воспитание детей и молодёжи городского округа Кинель Самарской области» на 2013 -2017 годы (новая редакция)	Эффективность муниципальной программы («Нравственно-патриотическое воспитание детей и молодежи городского округа Кинель Самарской области» на 2013 - 2017 г.
м.р. Пестравский	Муниципальная целевая программа «Реализация молодежной политики на территории муниципального района Пестравский на 2012-2014 годы»	

Таким образом, проведена экспертиза 6 муниципальных целевых программ. Осуществлялось периодическое освещение деятельности по проекту в СМИ, в том числе электронных (3 публикации в печатных СМИ, 3 публикации в электронных СМИ) [5-10].

В ходе реализации проекта исполнители столкнулись со сложностями организационного характера: представители дальних районов (Пестравский, Ставропольский, Богатовский) не могут приезжать на занятия в полном составе в связи с

занятостью. Указанный проект ориентирован на включение активной молодежи, а именно они часто проводят мероприятия на своих территориях именно по выходным дням. Кроме того, специфика темы проекта определила трудность вовлечения молодежи. Общественная экспертиза является достаточно тяжелым процессом даже для многих зрелых представителей общественности. Тем не менее, на всех занятиях сохраняется представительство районов. Первоначальная информация, а также необходимая методика осваиваются несколькими представителями районов, а затем уже на территории муниципального образования к их апробации подключаются другие члены экспертных команд.

Участники проекта динамично осваивают теорию и практику общественной экспертизы. Работа с муниципальными целевыми программами велась на протяжении 2-х месяцев. Деятельность достаточно сложная. Тем не менее, силами начинающих экспертов получен достаточно качественный анализ программ, на основе которого будут сформированы предложения по улучшению их в будущем. Результаты экспертизы были обсуждены на заседании в Самарской Губернской Думе и Общественном молодежном парламенте при СГД. Это является успехом для ребят. Работа с населением (фокус-группы, анкетирование) пока еще не отработана в полном объеме, но вызывает интерес участников проекта и представителей общественных советов на территориях.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Буранок А.О. Система практико-ориентированной подготовки кадров в Международном институте рынка (на примере направления подготовки «Государственное и муниципальное управление») // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2012. Т. 14. № 2-6. С. 1357-1361.
2. Буранок А.О. Исследование проблем истории возникновения и деятельности комиссий по соблюдению требований к служебному поведению государственных гражданских (муниципальных) служащих и урегулированию конфликта интересов // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2013. Т. 15. № 5. С. 167 – 171.
3. Рамзаев В.М., Хаймович И.Н., Чумак П.В. Управление инвестиционными проектами при проведении энергомодернизаций предприятий в регионе// Экономические науки. №4 (101). 2013. С.109-113.
4. Хаймович И.Н. Методика интегральной оценки эффективности квалификации специалиста//Современные проблемы науки и образования. №6. 2013. С.137-142.
5. «Школа экспертов начинает работу»// газета «Степь» от 7 ноября 2014 года, м.р. Пестравский.
6. «Школа экспертов начала свою работу»//газета «Красное знамя», №51 от 31 октября, м.р. Богатовский.
7. «Участие в проекте «ПОДГОТОВКА ОБЩЕСТВЕННЫХ ЭКСПЕРТОВ ИЗ ЧИСЛА АКТИВНОЙ МОЛОДЁЖИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ»»// <http://volzh.samgd.ru/molodezh.volzh/140443/>
8. «Начала работу школа экспертов»// газета «Ставрополь на Волге», №168 от 13 ноября, м.р. Ставропольский.
9. «Красноярский союз молодежи расширяет свои границы»// <http://красноярскийсоюзмолодежи.рф/node/298>
10. «Молодые парламентарии осваивают экспертную деятельность»// http://kinel.samgd.ru/mol_board/novosti_molodezhnoj_palaty/141058/

PREPARATION OF PUBLIC EXPERTS FROM AMONG THE ACTIVE YOUTH OF THE SAMARA REGION

© 2015 Ekaterina E. Astashina, Irina N. Khaimovich

International Market Institute, Samara, Russia

The article discusses the model of training of public experts from among the active youth, which includes a new evaluation mechanism for public examination of the Samara region. This model was developed and tested in the framework of realization of the social project "Training of public experts from among the active youth of the Samara region" by "International Market Institute" as socially oriented non-commercial organization of the Samara region in 2014-2015.

Key words: public experts training, active youth, socially oriented organizations

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В ПЕРВОЙ ЧЕТВЕРТИ XIX ВЕКА

© 2015 Н.В. Иванова, С.А. Петрова

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», Самара, Россия

Статья посвящена истории формирования системы профессиональной подготовки государственных служащих в первой четверти XIX века. Рассматривается система учебных заведений России, сложившаяся в результате реформ Александра I, и их иерархия. Исследуются требования, предъявляемые к подготовке государственных служащих. Описаны основные положения имперских указов об образовании и пути получения образования чиновниками. Проанализированы результаты введения образовательного ценза для государственных служащих.

Ключевые слова: профессиональная подготовка, государственные служащие, чиновники.

Начало XIX века в России ознаменовалось рядом важных событий: проведение новых реформ в политическом строе, государственной службе, а также в народном просвещении. Идеи французского Просвещения заложили основу нового понимания цели обучения и образования. В это время правящая династия России ориентировала свою стратегию в сфере образования не только на подготовку «ученых мужей», но и на обучение рядовых граждан общества. Государство перенесло акцент на подготовку нравственно образованных граждан и особое внимание уделяло созданию системы профессиональной подготовки просвещенных чиновников – государственных служащих России.

Проведение в стране реформы государственного управления выявило острую потребность в создании на государственном уровне системы целенаправленной правовой и управленческой профессиональной подготовки государственных служащих. Необходимо подчеркнуть, что до начала XIX столетия наличие общего образования у претендентов на должность государственной службы не входило в состав обязательных требований для получения чина государственного служащего, и мало того, в губернских и уездных городах государственные

служащие могли даже не иметь общего образования [1, 152]. Правительство, осознавая такое положение дел, ясно понимало необходимость и актуальность введения образовательного ценза для занятия должностей государственной службы, а также то, что данная мера позволит повысить культурный уровень населения. Подобные идеи «исправления нравов» активно развивались представителями общественной мысли России XIX века [2, 159-163]. Все эти факторы способствовали проведению дальнейшего реформирования в стране в целом и государственного управления в частности.

24 января 1803 года Александр I утвердил ряд документов: «Предварительные правила народного просвещения», «Устав училищ», которые заложили основные принципы реформирования образования в России, установили виды образовательных учреждений, а также определили систему управления народным просвещением. В основу реформирования в России был положен европейский принцип работы системы учебных заведений, направленный на освоение учебной программы на каждом отдельном соответствующем уровне. Система учебных заведений в России должна была теперь строиться следующим образом:

1. Приходское училище. Создавалось при церковных приходах. Срок обучения составлял один год. В учебную программу входили следующие предметы: Закон Божий, чтение, письмо, арифметика, а также разъяснение такой книги, как «Краткое наставление в сельском домоводстве».

2. Уездное училище (гимназия), в котором срок обучения составлял 2 года. Предписывалось создание по одному училищу в уездных и губернских городах. Задача уездных училищ заключалась в обучении детей из непривилегированных слоев населения и их подготовке к поступлению в гимназию. Образовательную деятельность в училищах проводили два учителя, каждый из которых получал нагрузку в объеме 28 часов в неделю. Учащиеся продолжали изучать прежнюю программу, но она существенно дополнилась путем включения новых предметов: геометрии, физики, естествознания, географии, истории. Таким образом, обучение в уездном училище велось по пятнадцати предметам.

3. Следующий уровень представляли губернские училища (гимназии), обучение в которых составляло четыре года. Право на обучение в гимназии имели только дети дворян и чиновников. Обучение проводили восемь учителей, учебная нагрузка которых варьировалась от 16 до 20 часов в неделю. Главной целью обучения в гимназии стала непосредственная подготовка к поступлению в университет. Необходимо подчеркнуть, что именно государство осуществляло финансирование гимназий, и как следствие этого, образовательный процесс учителя проводили с использованием различных дидактических пособий, учебников, наглядных пособий.

По окончании образовательного учреждения данного вида учащиеся получали среднее образование. В губернских училищах основательно изучали обширный блок образовательных программ, дающих возможность

расширить свой кругозор и повысить свой культурный уровень.

4. Университет. Лица, завершившие обучение в университете и сдавшие ряд испытаний, получали высшее образование.

Введение в систему образования России четко, по уровням выстроенных видов образовательных учреждений позволило на данном этапе ввести обязательный образовательный ценз для претендентов на должности государственных служащих в государственных органах. Таким образом, законодатель установил, что лица, не окончившие обучение в училище, не могли получить гражданские должности, которые требовали юридических и других знаний [3, 3, 10, 19].

Министерство народного просвещения в 1804 году провело очередные изменения в сфере образования. Так, согласно новому Уставу учебных заведений, в России были образованы учебные округа (Московский, Петербургский, Казанский, Харьковский, Виленский и Дерптский), во главе каждого из которых были поставлены соответствующие университеты.

В соответствии с новым Уставом университеты должны были стать не только учебными и научными центрами своего округа. На них возлагались теперь и административные функции по управлению в своем округе всеми учебными заведениями. Следовательно, была введена строго иерархическая, многоступенчатая система подчиненности всех уровней системы образования: от низших к высшим. Например, приходские училища подчинялись смотрителю уездного училища, в свою очередь, уездные училища находились в подчинении директора гимназии, гимназия находилась в непосредственном подчинении ректора университета, а университет, согласно иерархии, - попечителя учебного округа.

Необходимо отметить, что первым учебным заведением, которое осуществляло целенаправленное и профессиональное обучение государственных служащих, стало Высшее

училище правоведения. Основной целью данного учебного заведения, открытого в 1803 году, являлась подготовка государственных служащих из числа лиц, завершивших свое обучение в университетах или гимназиях для должностей государственной службы в судебных учреждениях [4].

С 1805 года в России зародилось новое направление подготовки государственных служащих, а именно, подготовки государственных служащих - юристов, которые по завершении обучения могли занимать административно-хозяйственные должности в государственных органах. Подготовка данной категории государственных служащих проводилась по инициативе и на денежные средства частных лиц, но такие учебные заведения получили одобрение и признание на государственном уровне и были официально включены в систему образования России. Среди таких заведений можно отметить Училище высших наук в Ярославле, открытое Демидовым П.Г., гимназию высших наук в Нежинске, для создания которой предоставил необходимые денежные средства князь А.А. Безбородко, Волынский лицей, работавший благодаря внесенным личным средствам Ф. Чацкого.

Но несмотря на прогрессивные меры и проведение государством реформирования в сфере образования, большинство государственных служащих не стремилось к повышению своего образовательного и культурного уровня, получению необходимых знаний для исполнения государственной службы. Однако государству для дальнейшего проведения реформ требовались грамотные и образованные государственные служащие, способные содействовать дальнейшему развитию и реформированию России [4,102].

Особый интерес представляет вопрос о том какие требования предъявляло на данном этапе государство к подготовке государственных служащих.

В начале XIX века основным требованием к претендентам на должность государственной службы стало обязательное наличие образования, полученного в частном или государственном училище. Появился новый принцип в образовании, суть которого сводилась к всеобщности и всесословности подготовки к государственной службе. Данный принцип постепенно приходил на смену принципу сословного обучения. Необходимо подчеркнуть еще один немаловажный факт стремления государства отойти от укоренившегося в сознании чиновничества «Табеля о рангах», изменить существовавшую систему получения чинов и должностей без выслуги лет и достаточного опыта государственной службы, установить прямую зависимость продвижения по службе государственного служащего от его образовательного ценза.

Активным сторонником и проводником новой государственной политики в направлении увеличения требований к образовательному и культурному уровню чиновников, а также изменений существующей со времен Петра I политики в отношении назначения государственных служащих на должность являлся государственный деятель России М.М. Сперанский.

Основные положения его концепции реформирования чиновничества нашли свое отражение в двух указах, подписанных Александром I: «О неприсвоении званиям камердинеров и камер-юнкеров никакого чина ни военного, ни гражданского и об обязанности лиц, в сих званиях состоящих, вступить в действительную службу и продолжать оную по установленному порядку с первоначального чина» (3 февраля 1809 года) и «О правилах производства в чины по гражданской службе и об испытаниях в науках для производства в коллежские асессоры и статские советники» (6 августа 1809 г.), основная цель которых заключалась в

изменении укоренившихся традиций чиновничества России.

Основные положения имперских указов сводились к следующему:

1. Отмена традиции поступления с детства лиц на придворные должности, которые давали право на получение высоких должностей и чинов государственной службы с достижением совершеннолетия без какой-либо выслуги.

2. Искоренение практики получения чинов за счет выслуги лет в должностях государственного служащего без наличия даже начального образования и необходимой профессиональной подготовки.

3. Установление прямой зависимости между сроком государственной службы и образованием, начиная с получения такого чина, как статский советник.

Необходимо подчеркнуть, что законодателем были закреплены следующие особые требования к лицам, желавшим получить чин статского советника:

- стаж государственной службы – 10 лет, в течение которых чиновник должен был зарекомендовать себя, исполняя свои должностные обязанности надлежащим образом;

- не менее двух лет чиновник должен был занимать руководящие должности советника, прокурора, начальника экспедиции;

- наличие аттестата об успешном окончании университета или о сдаче экзаменов;

- рекомендации своего руководства, под чьим непосредственным началом чиновник работал. Представленные рекомендации должны были отражать успехи по службе государственного служащего.

4. Введение новых правил производства в чины для всех государственных служащих, независимо от их ведомственной принадлежности [6].

Следует отметить, что новые правила не распространялись на малонаселенные

губернии, такие как сибирские, кавказские и на Грузию.

Указом «О правилах производства в чины по гражданской службе и об испытаниях в науках для производства в коллежские асессоры и статские советники» были установлены специальные правила для сдачи чиновниками профессиональных экзаменов, а также перечень предметов для экзаменов, включавший в себя четыре группы необходимых грамотному, образованному государственному служащему:

1. Словесные науки. Экзамен проводился на знание родного русского языка, а также на знание иностранных языков (хотя бы одного) и умение грамотно переводить с иностранного языка на русский.

2. Правоведение. Претендент на аттестат должен был показать свои познания в естественном праве, в римском праве, в гражданском праве, а также в государственной экономике и в уголовных законах.

3. Исторические науки. Экзамен проводится с целью проверки знаний по отечественной и всеобщей истории, географии, хронологии, а также статистике.

4. Математические и физические науки. Претенденты должны были показать знания основ математики, геометрии и физики.

Указ предписывал, что для проведения экзаменов на чин в каждом университете должны быть созданы особые комитеты. В их состав в обязательном порядке входили ректор и три профессора [7, 32-34].

На наш взгляд, представляют особый интерес предложенные законодателем вышеуказанные группы предметов для сдачи экзаменов. Если провести параллель с современностью, а именно с процессом формирования программ обучения и дополнительными профессиональными программами для государственных служащих, можно указать на то, что

формирование программ обучения, наполнение их содержания предметами велось с использованием блочно-модульной формы. Формируя перечень предметов для экзаменов, государство фактически предъявляло, таким образом, новые требования, которым чиновники должны были соответствовать, выделяло те необходимые составляющие знания, умения и навыки, которыми должны были владеть желающие проводить политику государства на местах и продвигаться дальше по карьерной лестнице.

Итак, первая группа предметов должна была сформировать знания и умения грамотно выражать свои мысли, в том числе в письменной форме не только на родном языке, но и на иностранном.

Вторая группа предметов была направлена на формирование правовой грамотности чиновника, умение свободно ориентироваться в законодательстве России и грамотно его применять в соответствующих ситуациях.

Исторические науки – третья группа предметов – должны были помочь претенденту на государственную должность знать историю России, уметь использовать на практике свои знания по статистике и хронологии.

В свою очередь, четвертая группа предметов особое внимание уделяла профессиональным знаниям в области математики, физики, а также геометрии, что для чиновника является весьма важным в его каждодневной государственной деятельности.

Сдача экзамена для производства в чины может сравниться с современной процедурой проведения аттестации государственных служащих, когда чиновник должен подтвердить свои знания, умения, навыки, показать стремление к дальнейшему профессиональному росту и самообразованию.

Особый интерес в вышеназванном указе представляет правило, которое предоставляло молодым чиновникам право проходить обучение для подготовки к

экзамену на чин без отрыва от своей основной государственной службы. Так, молодой чиновник, желавший начать подготовку к экзамену, мог начать посещать в университете специальные курсы в период с мая по октябрь, которые работали в соответствии с официально разработанной и утвержденной программой, включавшей в себя четыре раздела:

1. Русский язык (грамматика), а также иностранный язык (умение грамотно переводить на русский).

2. Правоведение. Подготовка по естественному праву, римскому, частному, гражданскому праву.

3. Исторические науки. Знание отечественной истории, древней истории, географии, хронологии, статистик.

4. Математические науки. Чиновники должны были получить начальные и общие сведения в объеме знаний, которые получают при обучении в уездных училищах [6, 36-38].

Указом специально устанавливалось, что начальство молодых чиновников не должно чинить никаких препятствий для желающих обучаться.

По окончании обучения чиновники получали свидетельство, которое должно было приниматься во внимание на службе начальством, однако его наличие не отменяло процедуры сдачи экзамена на чин комиссии в университете.

С принятием указа у дворян, окончивших обучение в гимназии, появилось право на сдачу экзамена на чин только по одному предмету – правоведению, который они не проходили при получении образования в гимназии [7, 39].

Необходимо отметить, что обучение молодых чиновников для подготовки к экзаменам является прототипом современного дополнительного профессионального образования, которое государственные служащие в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации должны получать не реже одного раза в три года [9].

К сожалению, в начале XIX века претворение в жизнь вышеназванных императорских указов и само реформирование государственной службы проходило не очень гладко. Большинство чиновников - государственных служащих было недовольно самим фактом введения экзамена на чин. Данный экзамен, по их мнению, создавал трудности и отвлекал от исполнения чиновниками своих должностных обязанностей, а также заставлял государственных служащих, часто людей достаточно зрелого возраста, вновь возвращаться к учебе. Бывали случаи, когда чиновники были не против пройти необходимый им курс обучения для подготовки к сдаче экзамена на чин, но по месту службы не было необходимого, подходящего учебного заведения высшего или среднего образования [7, 175-180].

Но несмотря на недовольство в обществе и явные недостатки указов, были и положительные стороны. Так, например, лица, получившие домашнее образование, получили теперь, благодаря данным указам, право на сдачу экзамена на чин и доступ к должностям государственной службы. Многие видные государственные чиновники России сдавали экзамен на чин: С.Д. Нечаев, И.М. Толстой, П.А. Валуев, В.Н. Панин [6].

Благодаря принятым указам, лицам из непривилегированных сословий была

открыта дорога к должностям государственной службы в России. Закрепление образовательного ценза на государственном уровне в качестве основного требования к претендентам на государственные должности позволило повысить интерес к получению образования. Статус университетского аттестата теперь уверенно мог составлять конкуренцию ранее значимой сословной привилегии при получении чинов и должностей.

Итак, в России в начале XIX века начала формироваться система подготовки чиновников – профессиональных государственных служащих путем законодательного закрепления на государственном уровне новых прогрессивных требований к образовательному цензу и повышению их культурного уровня. Разрушение старых сословных традиций получения чинов и должностей, появление возможности получения лицам из непривилегированных слоев общества доступа к государственной службе привело к пониманию у государственной власти необходимости и актуальности продолжения проведения процессов реформирования в сфере образования, а также важности постановки акцента на развитие системы подготовки грамотных профессиональных государственных служащих.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Петрова С.А., Савченко О.Г. Исторический анализ проблемы подготовки кадров для государственной службы России начала XV века до начала XIX века // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2013. -12 (110).
2. Бодров А.А. Нравственно преобразующий аспект в системе образования // Развитие рыночных отношений в российском обществе в условиях формирования новой институционально-правовой среды: Материалы итоговой научно-практической конференции: В 2 ч. Ч.2: Право, социально-политические дисциплины, педагогика. – Казань-Набережные Челны: Изд-во «Таглитат» Института экономики, управления и права. – 248 с.
3. Глазунова Н.И. Из истории профессиональной подготовки к государственной службе // Вестник государственной службы. - 1993. - № 11.
4. Кодан С.В. Образование юношества, предназначенного к частям службы государственной. Государственно-правовая подготовка чиновников в России в 1800-1850-е гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://ricolor.org/history/eng/edu/kodan/>

5. Баранова В.В. Использование аутсорсинга в подготовке и формировании резерва управленческих кадров // Развитие института резерва управленческих кадров в субъектах Российской Федерации как вызов времени и эффективный инструмент совершенствования государственной кадровой политики: Сб. ст. Межрегиональной научно-практической конференции (9 октября 2014 г., г. Самара). Самара, 2014. С. 102-109.
6. Кодан С.В. Кузница императорских кадров Царскосельский – Александровский лицей в системе подготовки государственных служащих в России в XIX- начале XX вв. [Электронный ресурс]. URL: <http://law.edu.ru/magazine/document.asp?magID=7&magNum=1&magYear=2003&articleID=1146003>
7. Глазунова Н.И. Из истории профессиональной подготовки к государственной службе // Вестник государственной службы. - 1994. - № 1.
8. Косачевская Е.М. М.А. Балугьянский и Петербургский университет первой четверти XIX века. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1971.
9. Чумак В.Г., Горбунова О.А., Петрова С.А. Управление мотивациями государственных гражданских служащих при формировании резерва управленческих кадров // Современные проблемы науки и образования. - 2014. - № 6. С. 549.

FORMATION OF THE STAFF TRAINING SYSTEM TRAINING FOR PUBLIC SERVICE IN THE FIRST QUARTER OF THE 19TH CENTURY

© 2015 Svetlana A. Petrova, Natalia V. Ivanova

International Market Institute, Samara, Russia

The article is dedicated to the history of formation of staff training of civil servants in the first quarter of the 19TH century. The system of educational institutions appeared as the result of the reforms revamped by Alexander I and their hierarchy are considered. The demands made to the staff training for public service are examined. The fundamental notions of imperial educational decrees and the ways of getting degree by state officials are described. The article analyses the results of the initiation of the qualification for civil servants.

Key words: staff training, civil servants, state officials

К ПРЕДМЕТУ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ В ПРАКТИКЕ ПРОИЗВОДСТВА СУДЕБНЫХ ЭКСПЕРТИЗ ПО «МЕДИЦИНСКИМ ДЕЛАМ»

© 2015 С.Н. Куликов, В.К. Толоконников

ГДОУ ВПО «Самарский государственный медицинский университет», г. Самара, Россия

Авторы статьи «К предмету организационных инноваций в практике производства судебных экспертиз по «медицинским делам» посвятили работу проблеме организации судебно-медицинской экспертной деятельности в здравоохранении России, протекающей в юридическом процессе, предметом которого являются конфликтные обстоятельства в сфере оказания медицинских услуг. В работе предложена оригинальная, прошедшая государственную регистрацию и апробированная на практике инновационная экспертная технология по предмету рассматриваемой проблемы. В заключении статьи авторы обоснованно предлагают не противоречащее закону усовершенствование судебно-медицинской службы здравоохранения Российской Федерации в части организации «Клиник судебной медицины» на базе Клиник государственных медицинских вузов страны.

Ключевые слова: судебно-медицинская экспертиза, идентификация, медицинское дело, уголовный процесс, экспертная технология, качество медицинской помощи.

Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Самарский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации (СамГМУ) под руководством ректора, академика РАН, лауреата Государственной премии России, Г.П. Котельникова системно проводит политику развития вуза, выраженную в ёмкой формуле: «Мы должны учить, лечить и заниматься наукой».

В силу чего, мы, представители профессорско-преподавательского состава данного учебного заведения учим студентов судебной медицине в стандарте высшей школы. При этом, осуществляя учебный процесс, мы не можем не заниматься практикой судебной медицины в системе здравоохранения.

Занимаясь двумя названными составляющими в своей профессиональной деятельности, мы обобщаем и анализируем накапливаемый опыт. Это третья составляющая нашей деятельности, которая через научную обработку информации из практики педагогики высшей школы и практики здравоохранения совершенствует процесс

нашей профессиональной деятельности, непосредственно затрагивающей сферу судебной медицины. Одна из принципиальных дефиниций судебной медицины следующая: «Судебная медицина – это самостоятельная медико-правовая наука, которая изучает и разрабатывает вопросы медицинского, биологического и правового характера, направленные на осуществление задач правосудия и здравоохранения». Отсюда вытекает аксиома: «Судебная медицина – это медицина в праве». Предметом судебной медицины является теория и практика судебно-медицинской экспертизы [1, 2, 7].

«Лечить ..., а кого же мы, судебные медики, «лечим»?» - спросим мы сами себя, мы, врачи, профессионально занимающиеся судебной медициной. Не «выпадаем» и мы из приведённой выше формулы. Только слово «лечить» у нас следует рассматривать в виде синтеза двух задач: 1 - это оценка факта медико-биологического свойства применительно к целям правосудия; 2 - это внесение медико-экспертной составляющей в положения юридического процесса и в организационные вопросы здравоохранения. Обе задачи вытекают из

определения судебной медицины, обозначенного выше. Таким образом, верна аксиома, что судебная медицина – это медицина в праве. Так что же тогда у нас есть «лечебная работа»?

Лечебная работа, в нашем варианте, это производство судебных (судебно-медицинских) экспертиз в юридическом процессе, производство экспертных исследований и заключений специалиста, т.е. работа по производству доказательств, требуемых правосудием.

Это полностью соответствует осуществлению принципов государственной политики в сфере организации образования, которыми являются его гуманистический характер, приоритет общечеловеческих ценностей, приоритет свободного развития личности. (См. соответствующие положения Федерального закона от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (в дальнейшем – «Закон»)).

В контексте рассмотрения темы настоящей статьи, в частности, обратим внимание на следующие положения Закона:

«... Статья 3. Основные принципы государственной политики и правового регулирования отношений в сфере образования.

1. Государственная политика и правовое регулирование отношений в сфере образования основываются на следующих принципах:

3. Гуманистический характер образования, приоритет жизни и здоровья человека, прав и свобод личности, свободного развития личности, воспитание взаимоуважения, трудолюбия, гражданственности, патриотизма, ответственности, правовой культуры, бережного отношения к природе и окружающей среде, рационального природопользования;

12. Сочетание государственного и договорного регулирования отношений в сфере образования.

Статья 4. Правовое регулирование отношений в сфере образования

3. Основными задачами правового регулирования отношений в сфере образования являются:

8. Законодательство об образовании в отношении Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, Санкт-Петербургского государственного университета, а также организаций, расположенных на территории инновационного центра «Сколково» и осуществляющих образовательную деятельность, применяется с учетом особенностей, установленных специальными федеральными законами.

Москва, Кремль

29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ

Президент Российской Федерации

В. Путин »

Воспитание у молодёжи гражданственности, патриотизма, ответственности (ответственности как у будущих работников здравоохранения) через предмет науки «Судебная медицина». Это наша цель. Закон особо выделил в ч. 8, ст. 4-й ведущих субъектов осуществления инновационной политики образовательной деятельности России. Самарский регион (город Самара) может ли «сказать своё слово» в данном кластере, легитимно развивая существующее законодательство в предмете судебной медицины?

Уверены, может.

Как и с чего начать материализацию очерченной перспективы? О данном предмете, основываясь на авторском опыте практической экспертной работы, мы и поведём речь в настоящей статье.

Ст. 73 Уголовно-процессуального Кодекса Российской Федерации (УПК РФ) «Обстоятельства, подлежащие доказыванию» гласит, что при производстве уголовного дела подлежит доказыванию событие преступления:

ВРЕМЯ, МЕСТО, СПОСОБ и иные обстоятельства его совершения. Сиречь – факультативные элементы объективной стороны противоправного действия.

Причём доказательственная констатация признаков их отсутствия имеет такое же важное социально-правовое значение, как и доказательство присутствия таковых.

Схематично возможно обозначить рассматриваемую проблему как идентификацию обстоятельств, относящихся (или не относящихся) к диспозиции уголовного преступления, где предметом доказательственного рассмотрения служат конфликтные отношения субъектов медицинской деятельности. При этом объектами возможного преступного посягательства обычно являются здоровье и (или) жизнь потребителя медицинской услуги.

Своё веское слово в этой дилемме привносит судебная медицина, когда правосудие обращается к её специальным знаниям, расследуя обстоятельства, имеющие признаки совершения преступлений, направленных против личности.

Проблема идентификации в данном контексте принципиально аналогична идентификации криминалистической. Её основная задача - установление единого конкретного объекта по различным его отображениям из множества других аналогичных ему объектов в целях расследования и предупреждения преступлений. В этой связи, ещё виднейший советский криминалист С.М. Потапов справедливо утверждал, что идентификации могут подлежать все возможные материальные предметы и явления, их роды и виды. А также участки пространства и моменты времени, человеческая личность в целом и её отдельные признаки, физические свойства человека и его умственная способность, его внешние действия и внутренние психологические акты [1, 8].

Возьмём такое явление, как медицинская деятельность, которая

протекает в определённое время и в определённом месте. Возможно или нет подвергать данное явление, не относящееся к вещественным (материальным) объектам исследований, медико-криминалистической (судебно-медицинской) идентификации на предмет наличия или отсутствия дефектов медицинской помощи? Причём таких дефектов, которые позволили бы правоприменителю (следователю, прокурору, суду), изучив судебно-медицинское заключение, отождествить их или не отождествить с признаками элементов состава преступления, направленного против жизни и здоровья, т.е. установить или не установить «СЛЕДЫ» преступления в форме действий (или бездействий) субъекта в определённом месте и в определённое время? Считаем, что это возможно и непосредственно является нашей судебно-медицинской задачей.

Судебно-медицинские экспертизы по уголовным делам, возбуждаемые правоохранителями по признакам составов преступлений, «подпадающих» под категории некоторых постатейных материалов главы 16 «Особенной части» Уголовного Кодекса Российской Федерации (УК РФ), непосредственно относят к компонентам доказывания профессиональных правонарушений медицинских работников. Наиболее яркие статьи, «употребляемые» в данных случаях гособвинением, являются: ст. 109 «Причинение смерти по неосторожности», ст. 124 «Неоказание помощи больному». Образно процесс расследований таких преступлений мы называем «медицинскими делами» [1,7].

Идентификация элементов составов названных уголовных преступлений - это сложная и сугубо юридическая проблема. Однако «стержневая» суть возможных обвинений по данным статьям УК РФ, в отношении врачей (иных медицинских работников) по фактам их пребывания во ВРЕМЕНИ и МЕСТЕ исполнения своих профессиональных обязанностей должна

быть принципиально представляема нами – судебными медиками в судебно-экспертном процессе. Назовём условно данный аспект проблемы «Задачей № 1». Причем особенность здесь заключается в том, что правоприменитель мог бы самостоятельно и всесторонне дать юридическую интерпретацию как исследовательской, так и аналитической частям судебной экспертизы, объектом изучения которой явились обстоятельства конфликтной ситуации медицинской деятельности. Определять виновность субъекта преступления, её форму – это задача правосудия, а не судебных медиков.

Например, объективная сторона преступления здесь может характеризоваться бездействием субъекта, т.е. медицинского работника (врача), выразившимся в неоказании помощи больному без уважительных причин в определённом месте и в определённое время.

В силу чего, подразумевают наступившие последствия относительно пациента, именно такие, как-то: причинение вреда здоровью (средней тяжести или тяжкого) или наступление смерти. Бездействие выражается в том, что виновный субъект без уважительных причин не совершает необходимые в сложившейся обстановке действия по оказанию помощи больному. Уважительными считаются причины, которые лицо не в состоянии было преодолеть. Например, отсутствие необходимых лекарств или медицинского инструментария и т.д. [2, 5, 6, 8].

Оценка совокупности различных видов доказательств (свобода их оценки) есть прерогатива предварительного следствия и суда. В этом отношении уголовный процесс указывает, что никакие доказательства не имеют заранее установленной силы.

Суд, прокурор, следователь, дознаватель оценивают доказательства по своему внутреннему убеждению, основанному на совокупности имеющихся в уголовном деле доказательств,

руководствуясь при этом законом и совестью. Правовое же обоснование данного принципа принятия решения уже вытекает из правил оценки доказательств и положений о преюдиции, т.е. из юридической оценки, основанной на презумпции (предположении) истинности вступившего в законную силу приговора суда. При этом резолютивная часть приговора (как оправдательного, так и обвинительного) вытекает из его описательно-мотивировочной части, которая, по рассматриваемой нами проблеме, обязательно содержит ссылки на аналитические положения из судебного экспертно-медицинского заключения [1,7,8].

Ещё немаловажный штрих к данной проблеме в правоприменительной практике - это проведение доследственной проверки в рамках ч. 2 ст. 140 и ст.ст. 144-145 УПК РФ. Например, состоялся факт смерти пациента в медицинском учреждении. Прокурору от родственников умершего «ложится» на стол заявление о «неправильных», с точки зрения заявителей, действиях врачей. Что делать прокурору, как организовать процесс проверки, когда ещё нет и быть не может уголовно-процессуального доказывания? Вместе с тем, или в начальном, или в конечном моменте доследственной проверки всесторонний досудебный медико-экспертный анализ ситуации обязательно должен иметь место. Назовём условно данный аспект проблемы «Задачей № 2». Задача № 2, обозначающая указанную выше ситуацию, в настоящем облегчена для правоприменителя, в том, что поправкой Федерального закона РФ от 04.03.2013 № 23-ФЗ в УПК РФ внесено инновационное положение в ч. 4 ст. 195: «Судебная экспертиза может быть назначена и произведена до возбуждения уголовного дела».

И как «факультатив» в рамках «Задачи № 2» – роль Экспертизы Объёма Качества Медицинской Помощи (ЭОКМП). ЭОКМП выполняют врачи-эксперты страховых медицинских организаций,

создавая документ: «Акт экспертизы качества медицинской помощи». Ст. 64 «Экспертиза качества медицинской помощи» Федерального закона РФ от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (в дальнейшем – «Закон-2») содержит диспозитивные положения процесса её производства. На наш взгляд основное организационное положение, по рассматриваемой теме, в ч. 4 ст. 64 Закона-2, звучит: «Экспертиза качества медицинской помощи ... осуществляется в порядке, установленном уполномоченным федеральным органом исполнительной власти». Обычно субъекты органов исполнительной власти здесь: Министерство здравоохранения субъекта Федерации, территориальный фонд Обязательного Медицинского Страхования (ОМС), ассоциация медицинских страховых компаний субъекта Федерации, профсоюзная организация работников здравоохранения субъекта Федерации и корпоративная общественная организация работников здравоохранения субъекта Федерации. Перечисленные органы исполнительной власти коллегиально вырабатывают и утверждают многоуровневую оценку исполнения (не исполнения) обязательств медицинских организаций в форме Регламента. Например, по Самарскому региону – это «Регламент взаимодействия между участниками системы обязательного медицинского страхования Самарской области при оказании и оплате медицинской помощи». Алгоритм Регламента содержит две основных графы: «Обязательства медицинских организаций» и «Последствия неисполнения обязательств». Причём в графе «Последствия неисполнения обязательств», в частности, предусматривают очень серьёзную формулировку: «последствия невыполнения обязательства, приведшие к летальному исходу (за исключением случаев отказа застрахованного лица, оформленного в установленном порядке)».

Что имеем на сегодня по темам обозначенных «Задач»?

По «Задаче №1». Комиссионная судебная экспертиза, выполненная с применением специальных знаний из различных отраслей медицины, так или иначе «задаёт общий вектор» юридической оценке всей совокупности доказательств, собранных по делу.

Технология производства судебных экспертиз такого вида в предмете расследования уголовных дел указанной категории до сих пор не имеет устоявшихся «технологических» критериев (ни медико-экспертных, ни правовых). Предложенный и используемый нами в экспертной практике принцип структурирования исследовательской части судебной экспертизы по «медицинским делам», является легитимным развитием следующих нормативных положений, факультативно регулирующих производство судебных экспертиз рассматриваемой категории:

- ст.ст. 20-25 Федерального закона от 31 мая 2001 г. № 73-ФЗ «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации»;

- ст.ст. 200, 201, 204 УПК РФ;

- Методических рекомендаций об организации производства комплексных экспертиз в судебно-экспертных учреждениях Российской Федерации. Утверждены на 19-м заседании Федерального Межведомственного Координационно-Методического Совета по Судебной Экспертизе и Экспертным исследованиям (ФМКМС) 13.12.2007 г. (Москва);

- Раздела XII «Сложные комиссионные экспертные исследования по материалам уголовных и гражданских дел» Приложения ныне отменённого Приказа Минздрава РФ от 24.04.2003 N 161 «Об утверждении инструкции по организации и производству экспертных исследований в Бюро судебно-медицинской экспертизы» (отменён Приказом Минздравсоцразвития РФ от 04.06.2010 № 423н);

- Раздела VIII «Особенности порядка организации и проведения дополнительных, повторных, комиссионных и комплексных экспертиз» положений Приказа Минздравсоцразвития РФ от 12.05.2010 N 346н «Об утверждении Порядка организации и производства судебно-медицинских экспертиз в государственных судебно-экспертных учреждениях Российской Федерации».

Принцип структурирования исследовательской части судебной экспертизы по «медицинским делам», который следует использовать в экспертной практике, представлен нами в авторской компьютеризированной программе наименованной: «Технология «Судебно-экспертный Анализ Материалов «МЕДИЦИНСКИХ ДЕЛ». В дальнейшем - «САММЕД». Данный продукт авторской интеллектуальной деятельности относим к категории инновационных экспертных технологий [3, 7].

Мысль данного инновационного проекта проста: «Информация медицинского характера, излагаемая в исследовательской части судебной экспертизы по рассматриваемой категории уголовных дел, должна быть понятна лицам, не обладающим специальными знаниями в медицине. Лица, не обладающие специальными знаниями в медицине (судья, прокурор, следователь, дознаватель, адвокат), производящие оценку заключения эксперта без дополнительных разъяснений со стороны экспертов-медиков, самостоятельно должны видеть логические взаимосвязи между исследовательской частью экспертизы, с одной стороны, и ее аналитической частью с другой». С целью материализации проекта мы применили синтез специальных знаний из области судебной медицины, иных областей медицины клинического профиля, из области криминалистики, уголовного права и процесса.

Предварительно, в 2008 году, по интересующему нас предмету проблемы провели анкетирование юристов,

осуществляющих свою профессиональную деятельность в правоохранительных органах г. Самары и Самарской области, а именно:

1) среди работников Следственного Управления Следственного Комитета Российской Федерации по Самарской области, опрошено 132 респондента [полный состав следователей Следственного Комитета (СК) по Самарскому региону];

2) среди федеральных судей судов г. Самары, опрошено 17 респондентов;

3) среди адвокатов Палаты адвокатов Самарской области (ПАСО), опрошено 24 респондента.

В итоге анкетного опроса нами было выдвинуто на голосование предложение: внести в технологию производства исследовательской части экспертизы рассматриваемого вида правило составления Судебно-Медицинского экспертного эпикриза¹⁷ (СМЭ - эпикриз) в предлагаемом нами последовательном аналитическом алгоритме.

Анализ результатов анкетирования 173 правоохранителей показал, что за данное предложение высказались положительно 104 респондентов (т.е. 60,1% опрошенных). Причем в основном это были лица, имевшие опыт ведения таких дел. В том числе, все опрошенные судьи и все адвокаты высказались положительно за данную технологическую инновацию в производстве комплексных судебных

¹⁷ Эпикриз (от [греч.](#) (epikrisis) - суждение, решение) - суждение о состоянии больного, о диагнозе, причинах возникновения и развитии болезни, об обосновании и результатах лечения, формулируемое по завершении лечения или на определённом его этапе. Эпикриз является обязательной составной частью медицинских учетных документов. Применительно к рассматриваемой теме СМЭ эпикриз несёт в себе то же содержание, но выстраивается в ходе судебно-экспертного процесса и служит предварительной оценкой изученной по делу информации перед формулировкой окончательных экспертных выводов.

экспертиз по материалам «медицинских дел».

Отсюда, 39,9% респондентов высказали мнение об отсутствии необходимости внедрения данного предложения. Последние представляли работников СК, которые ни разу не сталкивались в своей практике с такими делами (что было видно из анкетного опроса).

Если учитывать только юристов, имевших профессиональный опыт расследования таких обстоятельств, то наша доктрина получила положительные отзывы среди них 99,5%.

Дальнейшее развитие (в 2011 году) наше предложение получило в разработке государственной регистрации экспертной технологии «САММЕД».

Что в широком смысле означает термин «технология»? Имеет ли он какое-либо отношение к предмету нашей темы? «Технология» (от греч. - искусство, мастерство, умение; методика, способ производства) - это комплекс организационных мер, операций и приемов, направленных на изготовление, обслуживание, ремонт и (или) эксплуатацию изделия, обработку того или иного материала с оптимальным качеством и оптимальными затратами. Иначе говоря, «САММЕД» - это методика (способ) судебно-экспертной «обработки» информации, содержащейся в материалах уголовного дела.

Судебно-экспертный процесс в данном случае неразрывно связан с уголовным процессом производства следственных действий, т.е. непосредственно является его неотъемлемой частью. Однако саму исследовательскую часть судебно-экспертного процесса здесь выполняет не субъект правоприменения (судья, прокурор, следователь, дознаватель), а врачи-эксперты (судебные эксперты). Именно они непосредственно разрешают поставленное правоприменителем экспертное задание. Предмет экспертного задания (в зависимости от расследуемой конфликтной ситуации по прецеденту из практики здравоохранения) может быть

связан с любой отраслью медицины: стоматологией, травматологией, полостной хирургией, гинекологией, терапией и т.д. Объектом экспертного анализа служат материалы дела, где особенно доминирует по информативному значению изъятая по делу медицинская документация. Поставленная экспертная задача требует применения специальных знаний из различных отраслей медицины, а не только специальных знаний из области судебной медицины.

Экспертный процесс по данной категории уголовных дел синтезирует в себе аспекты теории доказательства преступления из положений уголовного процесса (выявление времени и места совершения противоправного действия) и судебной медицины (в экспертной оценке факта наступления смерти или причинения вреда здоровью), и специальные знания из иных отраслей медицины.

Надлежащему «синтезу» указанных выше аспектов в экспертном процессе служит существующая ныне программа «САММЕД». Причём, суть данной программы, по аналогии с одним из основных принципов правосудия - «презумпции невиновности», не предназначена для обязательного «выявления вины», «выявления тех или иных огрехов» в медицинской деятельности. Программа служит для пошагового медико-экспертного анализа клинической ситуации, фактические обстоятельства которой расследуют по делу. При этом, например, важно не только объективное установление признаков «ненадлежащего оказания медицинской помощи», но и объективное установление отсутствия таковых обстоятельств.

Важен ещё один аспект. Комиссионная судебная экспертиза по «медицинским делам», выполненная с применением специальных знаний из различных отраслей медицины, как мы указали выше, так или иначе «задаёт общий вектор» юридической оценке всей совокупности доказательств, собранных по делу. Однако из данной ситуации вовсе не следует, что

врачи, судебно-медицинские эксперты (иные врачи-эксперты) могут быть подвержены «искушению» возможности манипуляции сознанием правосудия. По этике человеческих взаимоотношений – это безнравственно и аморально, и здесь, увы, нельзя исключить, как провоцирующее начало, фактор «врачебной корпоративности». Так как, по сути дела, в экспертном процессе по рассматриваемым делам врачи «судят» врачей. Хотя фактор корпоративности в профессиональной медицинской деятельности, как и в любой другой, в целом является здоровым социальным явлением [7, 8].

Программа «САММЕД» максимально нивелирует и это вполне возможное явление - «злоупотребление врачебной корпоративностью». Последнее избежать непросто, т.к. нам хорошо известно, что судебные экспертизы рассматриваемой категории являются, по сути, «ВНУТРИВЕДОМСТВЕННЫМИ».

Несмотря на указанные сложности, осознавая всю полноту ответственности, программа «САММЕД» позволяет судебным экспертам дать независимую, всестороннюю, беспристрастную и объективную медико-экспертную оценку изученным материалам дела.

При этом экспертную оценку фактам, относящимся к обстоятельствам медицинской деятельности, осуществляют в надлежащем технологическом режиме. Последовательность его исполнения исчерпывающе излагают графическим способом на бумаге, табличным вариантом. Данную информацию выстраивают в компьютеризированной «матрице» (скриншоте). Выстраивает информацию врач-специалист привлечённый в комиссионный судебно-экспертный процесс в качестве судебного эксперта. Специальность врача-эксперта может быть любой, в зависимости от предмета конфликтной клинической ситуации, рассматриваемой по делу (или из области травматологии, или полостной

хирургии, или гинекологии, или анестезиологии и реаниматологии и т.д.).

Основа компьютеризированной «матрицы» - ТАБЛИЦА Экспертного Анализа, (ТЭА), этапов Медицинской Помощи (МП) во ВРЕМЕНИ и МЕСТЕ, оказанной пациенту врачами-специалистами. ТЭА содержит в себе следующие информационные составляющие:

1. Этапы МП. Этапами МП могут быть, например, догоспитальный, госпитальный (предоперационный, операционный, послеоперационный);

2. ВРЕМЯ по кратности видов проведённых Медицинских Мероприятий (ММ) на этапах МП;

3. МЕСТО по кратности проведения ММ на этапах МП;

4. Действующие врачи-специалисты (без указания ФИО, но с указанием врачебной специальности);

5. Результаты диагностики в клиническом процессе:

5.1. Фактическая диагностика в клиническом процессе;

5.2. Оценка факта диагностики (наличие расхождений в диагнозах, уровни расхождений);

6 Медицинские Мероприятия:

6.1. Выполненные ММ и связанный с ними прогностический анализ исхода основного заболевания (травмы);

6.2. Дополнительно показанные ММ (невыполненные) и связанный с этим прогностический исход основного заболевания или травмы.

Аналитический итог по факту выполнения ТЭА – составление врачом-специалистом (экспертом) РЕЗЮМЕ, где эксперт персонально формулирует свои выводы по предмету изученной клинической ситуации, указывает реперные точки информации в отношении дефектов МП или указывает на отсутствие таковых.

Синтетическая часть экспертизы, непосредственно предшествующая окончательным комиссионным выводам – это СМЭ эпикриз. Здесь врачи-эксперты

(судебные медики), основываясь на полученных ранее экспертных резюме иных врачей-специалистов, поработавших в «матрице» ТЭА технологии «САММЕД», проводят анализ взаимосвязей по фактам выполнения (не выполнения) МП, её эффективности и качеству. Далее – коллегиальное составление окончательных комиссионных экспертных выводов по вопросам, поставленным правоприменителем в экспертном задании.

Таким образом, как показывает практика, каждая часть текста протокола судебной экспертизы становится понятной всем участникам юридического процесса (а не только врачам-экспертам), в силу чего отпадает необходимость допросов врачей-экспертов, изматывающих суд, гособвинение и стороны, с целью «расшифровать» медицинские «ребусы», заложенные как в исследовательской части, так и в результирующей аналитической части Заключения эксперта.

Не редко лицо, назначившее судебную экспертизу такого характера, в предмете экспертного задания формулирует вопросы, имеющие явное «тяготение» в сторону сыска. Судебный эксперт не ведёт следственную работу и не собирает какие-либо материалы, относящиеся к делу инициативно самостоятельно, это не его компетенция. Отнести такие вопросы как «неправильные», т.е. как не входящие в компетенцию судебных экспертов? Правильно ли это будет? Формально - да. Если подойти с этой позиции, то это значит оставить юристов, т.е. лиц, не сведущих в медицине, но ведущих следствие по «медицинскому делу», без системного понимания организации медицинской помощи и понимания оценки объёма качества её оказания (в определённое время и в определённом месте). Если так, то должны ли судебные эксперты устанавливать персоналии фигурантов по делу, врачей (иных мед. работников), которые «... что-то, и где-то, и тогда-то ...» должны были выполнить согласно своим профессиональным (должностным)

обязанностям, но не выполнили? Естественно, что тоже нет.

В этой связи, алгоритм применения программы «САММЕД» имеет следующее понятийное содержание. Каждый судебный эксперт (врач-эксперт), являющийся врачом-специалистом в той или иной области медицины, используя данную программу, уясняет для себя следующее:

1. Устанавливать, например, персонально «... кто из врачей ЦГБ г. Н ... какие функции выполнял или не выполнял, и по чьей вине то-то, и то-то не было выполнено ...» в период стационарного лечения пациента Х, как это указано в поставленных судебным экспертам вопросах, не входит в компетенцию последних. Установление (или не установление) указанных выше данных относится к компетенции следствия, которое определяет (или не определяет): форму вины, персонально субъект (или субъектов) преступления (1), объект (2), а также субъективную (3) и объективную стороны преступления (4).

2. Юридическое обоснование наличия доказательственных признаков указанных элементов состава преступления (или отсутствие их наличия), относящегося к категории правонарушений медицинских работников, только отчасти базируется и на судебно-экспертных данных. При этом последние констатируют особенности характера патологического процесса (заболевания или травмы) (1), своевременность или несвоевременность его диагностики (2), особенности этапного течения клинического процесса (3) и дают медико-экспертную оценку объёму качества оказания медицинской помощи (4), применительно к месту и времени события конфликтного прецедента, рассматриваемого по делу.

3. Следствие (предварительное или судебное), получив такую судебно-экспертную информацию, системно отражённую в исследовательской части экспертизы (в табличной «матрице» программы «САММЕД») применительно

ко ВРЕМЕНИ и МЕСТУ рассматриваемых по делу обстоятельств, самостоятельно устанавливает персоналии субъектов, участвовавших в медицинской деятельности, и даёт юридическую оценку их действиям (или бездействиям). [4, 7, 8].

Таким образом, применение экспертной программы «САММЕД» органично согласуется с положениями Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации № 28 от 21.12.2010 г. «О судебной экспертизе по уголовным делам» (г. Москва): «1. Обратить внимание судов на необходимость наиболее полного использования достижений науки и техники в целях всестороннего и объективного исследования обстоятельств, подлежащих доказыванию по уголовному делу, путём производства судебной экспертизы ...».

Относительно «Задачи №2» в контексте рассматриваемой темы наблюдаем следующие эпизоды. В основном имеют место «развернутые» справки (заключения) главных врачей-специалистов территориальных органов здравоохранения (субъекта федерации или города) об анализе конфликтной ситуации по тому или иному эпизоду медицинской деятельности. Силлогизмы таких «заключений» не редко изобилуют обобщающими формулировками, которые непосредственно относят к категоричным выводам. При этом обычно отсутствует исследовательская часть такого анализа. В итоге самостоятельно произвести ревизию логики такого «заключения» у юристов нет никакой возможности. При этом в некоторых подобных справках, исходящих из территориальных органов здравоохранения, совершенно беспредметно указывают на административный «вес» участников «экспертной комиссии». Административный ресурс не может «освободить от грехов». В этой связи следует отметить, что «Акты экспертиз качества медицинской помощи»,

выполняемые врачами-экспертами страховых медицинских организаций, содержат медико-экспертный анализ. Вместе с тем, данный анализ в рамках указанного выше Регламента формализован. Логика его «закодирована» сокращённой и специальной медицинской терминологией, естественно, «неподвластной» пониманию юристов.

В результате нашего сотрудничества с отделом криминалистики Следственного Управления Следственного Комитета РФ по Самарской области мы, преодолевая неизбежные организационные трудности, успешно применяем технологию программы «САММЕД» в процессах доследственных проверок в порядке ч. 2 ст. 140, ст.ст. 144-145 УПК РФ по фактам конфликтных ситуаций в деятельности здравоохранения нашего региона. Результаты есть. Повторяем ещё раз: доследственная проверка – это не уголовный процесс доказывания. Однако никто не может попенять правоприменителю на то, что он (прокурор, следователь) не имеет права убедиться (или не убедиться) в факте наличия признаков преступления, превентивно представить следственную и судебную перспективу, особенно по таким сложным обстоятельствам, как конфликтная ситуация в предмете оказания медицинской помощи (оказания медицинской услуги). В этой связи, мы не видим кардинальных правовых и медико-экспертных препятствий в том, что мы, с участием работников следствия, применяем в процессе выполнения «Задачи №2» стержневой принцип технологии «САММЕД» - Таблицу Экспертного Анализа этапов Медицинской Помощи (МП), оказанной пациенту по ВРЕМЕНИ и МЕСТУ врачом-специалистом, в обстоятельствах рассматриваемой конфликтной ситуации.

Таким образом, используемая нами экспертная технология не настроена на преследование цели - обязательно «изобличить» и «указать» на признаки преступления. В этом отношении

отрицательный результат – это тоже результат, имеющий не меньшее социально-правовое значение.

Однако внутриведомственный характер процесса производства судебных экспертиз по такой категории имеет место и действует не всегда в позитивном плане. Об этом мы упоминали выше. Данное явление известно и понимаемо всеми и организаторами здравоохранения, и правоприменителями.

В результате нашего сотрудничества, в контексте рассматриваемой темы, с Министерством здравоохранения Самарской области возникла идея создания Саморегулируемой Организации (СРО). Цель деятельности организации должна заключаться в формировании реестра высококвалифицированных врачей-специалистов (из различных отраслей медицины). Последние, как члены организации, выступают в качестве субъектов профессиональной деятельности по мере востребованности правоохранными органами в судебно-следственных процессах, то есть по фактам производств судебных экспертиз по «медицинским делам». Реестр данных врачей-специалистов будет известен структурам правоохранительных органов области, что значительно облегчит работу последних при формировании судебно-экспертных комиссий. На первый взгляд идея не лишена возможности реального воплощения. Однако не без основания укажем на некоторые, в этом отношении, «подводные камни».

Основополагающим законодательным актом, регламентирующим правовой статус СРО в России, является Федеральный закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» (далее Закон № 315 ФЗ).

Закон № 315 ФЗ, применительно к рассматриваемой проблеме, «заставит» налаживать функции, нормативно регламентирующие профессиональную деятельность членов организации (контроль, санкции и пр.). Тогда как нормативное и персональное

регулирование профессиональной судебно-экспертной деятельности (тех же функций контроля и санкций) традиционно существует самостоятельно в уголовном, гражданском и административном праве России и не требует какого-либо дополнительного регулирования нормами Закона № 315 ФЗ. Ведь основная цель деятельности врачей - специалистов будет состоять в осуществлении разрешений экспертных вопросов в судебно-экспертных процессах.

АЛЬТЕРНАТИВА решения вопроса – Клиника судебной медицины при кафедре судебной медицины на базе Клиник СамГМУ – свободный труд свободно собравшихся людей, персонально ответственных за свою профессиональную деятельность. Реестр искомых правоприменителями врачей-специалистов будет ориентирован на Клинику судебной медицины.

В итоге краткого абриса избранной нами темы предлагаем ПРОЕКТ:

1. В уникальном учреждении – «Клиники СамГМУ» организовать Учебно-Клиническую Базу кафедры судебной медицины (УКБ кафедры) – «Клиника Судебной Медицины СамГМУ» (КСМ СамГМУ) дальнейшим распространением опыта в государственные медицинские ВУЗы страны с университетскими Клиниками. Примечание: кафедры и курсы судебной медицины медицинских ВУЗов России юристы рассматривают как субъекты производства судебно-медицинских экспертиз [1,5].

2. В данном контексте предстоит решение ряда задач:

- ПЕРВАЯ (кадры): не допускать совмещения должностей: начальник Бюро СМЭ субъекта федерации + зав. кафедрой судебной медицины медицинского вуза (КСМ Сам ГМУ). КОММЕНТИРУЕМ: данное положение является ключевым, в частности, как косвенный фактор борьбы с коррупцией, как в правоохранительных органах, так и в органах здравоохранения РФ, а также как выход из сложившегося

«кадрового тупика» в формировании преподавательского состава кафедры;

- ВТОРАЯ (образовательные инновации): организация на базе КСМ СамГМУ образовательного комплекса с сетевой формой реализации образовательных программ для студентов медицинских и юридических факультетов (для юридических факультетов Самарского региона и на перспективу - в иных регионах России) в части высшего профессионального образования по дисциплинам «Судебная медицина», «Судебно-медицинская экспертиза»;

- ТРЕТЬЯ (практическая экспертная работа): организация на базе КСМ

СамГМУ альтернативного центра производства судебно-медицинских экспертиз, в том числе по «медицинским делам».

В Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года N 598 «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения», есть руководящее положение, к нам обращённое (так надо понимать): «разработать и утвердить до 1 января 2013 г. стратегию развития медицинской науки в Российской Федерации на период до 2025 года».

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Куликов С.Н., Куликов О.С. Элективы судебной медицины (анализ экспертных эпизодов из практики правосудия): монография. Самара : ИПК Содружество, 2009. 288 с.
2. О «псевдопрокурорском взгляде» на новые Правила определения степени тяжести вреда, причинённого здоровью человека / Куликов С.Н., Куликов О.С., Куликов М.А., Хаметов Р.З. // Управление качеством медицинской помощи. 2009. № 2. С. 24–31.
3. Свидетельство о государственной регистрации программ для ЭВМ № 2011617872 «Технология «Судебно-экспертный Анализ Материалов «МЕДИЦИНСКИХ ДЕЛ» («САММЕД») / правообладатель и автор Куликов Сергей Николаевич (RU). Заявка № 2011616122. Зарег. в Реестре программ для ЭВМ 07.10.2011 г. Заверено Федеральной службой по интеллектуальной собственности, пат. и товарным знакам. Технические особенности программы «САММЕД» : Язык программирования: С#. Операционные системы работы: WindowsXP (SP3), WindowsVista, Windows 7. Объём программы – 40 Мб.
4. Куликов С.Н., Толоконников В.К. Судебно-медицинский компонент в доказывании объективной стороны преступления по «медицинским делам». Случай из практики // Вопросы судебной медицины, медицинского права и биоэтики: сб. науч. тр. / [Под ред. А.П. Ардашкина, В.В. Сергеева]. Самара : Офорт, 2011. С. 110–118.
5. Куликов С.Н., Ардатов С.В. Элективы судебной экспертизы вреда здоровью. Анализ экспертных эпизодов из практики правосудия: монография. Самара : СамараЛюксПринт, 2012. 340 с.
6. Куликов С.Н., Ардатов С.В. О монографии «Элективы судебной экспертизы вреда здоровью: анализ экспертных эпизодов из практики правосудия» // Управление качеством медицинской помощи. 2012. № 1. С. 67–77.
7. Куликов С.Н. Элективы судебной медицины 2012 [Электронный ресурс] : электр. учеб. пособ. Вып. 2. Самара, 2012. опт. диск (CD-ROM) ; зв., цв. ; операц. система MicrosoftWindows, GNU/Linux, AppleMac OS X ; CD-ROM.
8. Куликов С.Н. Медико-криминалистическая идентификация объективной стороны преступления в конфликтных обстоятельствах медицинской деятельности // Актуальные вопросы медико-криминалистической экспертизы: современное состояние и перспективы развития: материалы науч.-практич. конф., посвящ. 50-летию МКО БСМЭ Моск. обл. / под ред. проф. В.А. Клевно. М. : ГБУЗ МО Бюро СМЭ, 2013. С. 66–71.

**TO THE SUBJECT OF THE ORGANIZATIONAL INNOVATIONS IN THE PRACTICE
OF THE REALIZATION OF THE FORENSIC MEDICAL EXAMINATION OF
“MEDICAL MATTERS”**

© 2015 Sergei N. Kulikov, Valeriy K. Tolokonnikov

Samara State Medical University, Samara, Russia

The article “To the subject of the organizational innovations in the practice of the realization of the forensic medical examination of “medical matters” is devoted to the issue of forensic medical examination functioning of the Russian public health services applied in the juridical process. The aim of the article is to provide the reader with some material on the disputed features in the sphere of medical care service. The authors suggest the original innovative expert technology on the subject of the stated matter which is officially registered and practically approved. In the conclusion the authors propose the legal improvement of the forensic medical work of the Russian public health services in the part of the organization of the “Forensic medical Clinics” on the base of the clinics of the country’s State Medical Universities.

Key words: forensic medical examination, identification, medical case, criminal practice, expert technology, the quality of medical care.

МОЛОДЕЖНЫЕ СОВЕЩАТЕЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ РЕЗЕРВ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ

© 2015 С. Ю.Сергеева

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

В статье проведено исследование состояния, проблем и перспектив молодежных совещательных структур Самарской области на основании индивидуальных интервью и фокус-групп с представителями молодежного актива и органов муниципальной власти. Выявлены мотивы участия в общественной и политической деятельности, механизмы взаимодействия с органами власти, результативность нормотворческой деятельности. Сформированные рекомендации позволят повысить качество подготовки молодых парламентариев, их влияние на молодежную политику муниципалитета.

Ключевые слова: активность молодежи, молодежная совещательная структура, мотивы молодежи к общественной деятельности.

Проблема социальной активности молодежи в современном обществе является достаточно неоднозначной и непростой. В последние годы существенным образом меняются представления о целях проявления социальной активности в молодежной среде.

На сегодняшний день в государстве и в обществе есть объективная потребность в инициативной, энергичной, целеустремленной молодежи. Способы проявления активности молодежи очень широки от одноразовых добровольческих акций до многолетних программ помощи социально незащищенным группам.

Одной из организованных форм проявления молодежной активности является деятельность молодежных совещательных структур (МСС). Молодежная совещательная структура – это консультативный совещательный орган по вопросам молодежной политики, призванный дать возможность молодым гражданам заявлять о своих интересах и правах, форма привлечения молодежи к принятию управленческих решений, кадровый резерв для органов власти разного уровня [1].

В данной статье делается анализ состояния, проблем и перспектив

молодежных совещательных структур Самарской области на материале полуформализованных интервью, фокус - групп, вторичного анализа материалов исследований (ранее проведенных социологических опросов). Интервью и фокус-группы проходили в период с мая по ноябрь 2013 г., всего в исследовании приняло участие 120 человек из 14 муниципальных образований области.

Основным документом, рекомендуемым развитие молодежного парламентаризма в России, является инструктивное письмо Министерства образования Российской Федерации от 24 апреля 2003 г. №2 «О развитии молодёжного парламентаризма в субъектах Российской Федерации». В нем даются не только рекомендации по видам совещательных структур, но и перечислены возможные функции:

1. Представление интересов молодежи в органах власти;
2. Участие в нормотворческой деятельности, прежде всего в сфере государственной молодежной политики.
3. Подготовка молодых кадров;
4. Проведение социально значимых мероприятий;
5. Просветительская деятельность.

В рамках исследования был проведен анализ соотношения функций, указанных в инструктивном письме, и функций, прописанных в НПА муниципалитетов. Анализ показал, что все рекомендованные направления нашли свое отражение в НПА муниципалитетов, но имеют более широкие трактовки.

Анализ документов, регламентирующих деятельность МСС муниципальных образований, продемонстрировал, что система деятельности МСС достаточно четко и подробно урегулирована. Каждая МСС регулируется несколькими нормативно-правовыми актами, основные из них – Положение и Регламент. В Положении определены цели, задачи, структура, направления и система деятельности. В Регламенте подробно описаны процедуры формирования парламента, полномочия председателя, зампредседателя, секретаря, общая система работы и проведения заседаний МСС, регламент работы комиссий, правила ведения и оформления протокола. НПА в муниципалитетах достаточно полно и подробно регулируют деятельность МСС, однако нуждаются в некоторых

доработках, связанных с процедурой отбора кандидатов в члены парламента, их дальнейшей ротацией.

В настоящее время в Самарской области действуют 43 МСС муниципального уровня, как минимум одна есть в каждом муниципальном образовании области. МСС сформированы как при представительных, так и при исполнительных органах власти. Самой распространенной формой МСС является молодежный парламент при представительном органе власти.

Молодежные совещательные структуры Самарской области действуют в следующих формах:

молодежные парламенты – 29;
 молодежные советы – 8;
 молодежные правительства – 1;
 молодежные администрации – 1;
 молодежные палаты – 1.

В настоящее время общий численный состав молодых людей, задействованных в работе МСС, составляет более 800 человек, около 20 человек в каждом муниципальном образовании.

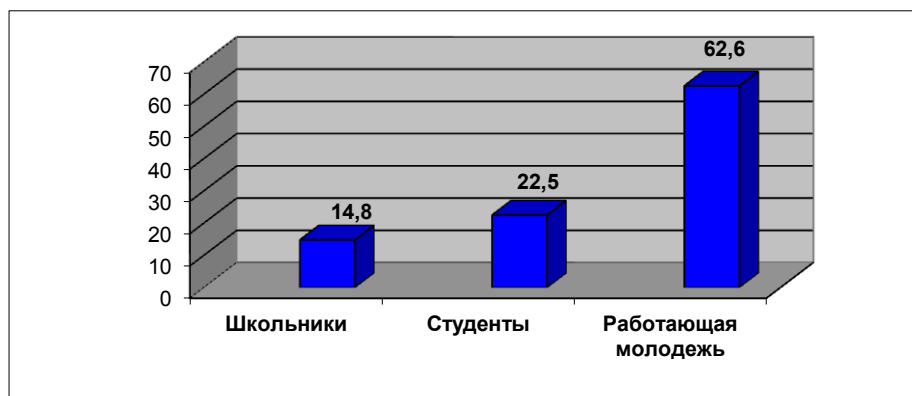


Рисунок 1 - Соотношение разных возрастных категорий молодежи в составе МСС

В своей основе в состав МСС входит молодежь в возрасте после 22 лет. В г.о. Отрадный и м.р. Сызранский преобладают школьники [2].

Общего мнения у экспертов о приоритетных направлениях деятельности

МСС до сих пор не сложилось. Преобладает два разнонаправленных представления об основных целях их работы: участие в законотворческих инициативах или реализация востребованных молодежью мероприятий

в контакте с молодежными организациями. Тем не менее, при оценке деятельности МСС наиболее важными критериями для экспертов оказываются те, которые относятся к массовым мероприятиям.

Отношение представителей органов власти к деятельности МСС достаточно позитивное, они видят в членах МСС потенциальный кадровый резерв, структуру, представляющую интересы активной части молодежи. В представлении депутатов МСС скорее выполняет функцию молодежного объединения и является площадкой для формирования кадрового резерва. Но не все считают проводимую ими работу серьезной и порой используют в своих интересах, не учитывая потребностей молодежи. По словам экспертов: «участие молодежи в любой сфере управления - это плюс, но реальных механизмов, как это делать, нет. Надо было на деятельность МСС закладывать финансы, разрабатывать документы, чтобы не просто молодежь предлагала, а администрация делала. Скорее всего, структура создана для видимости работы. Люди есть, идеи есть, но когда дело доходит до реализации проектов, сотрудники администрации и учреждений относятся к МСС как к детскому саду».

В рамках исследования изучался вопрос о том, интересы каких молодежных групп представляет МСС. Мнения экспертов были сходны в том, что МСС представляет в большей степени интересы социально активной и социально адаптированной молодежи. Другие группы остаются за пределами сферы влияния таких структур.

Информирование молодежи о деятельности МСС в муниципалитетах

осуществляется разными средствами. Наиболее популярный канал получения информации молодежью – социальные сети. Традиционные средства, такие как районные газеты, встречи с молодежью - используются гораздо реже. Практически в каждом районе у МСС существует группа ВКонтакте. Это действенный способ информирования о деятельности не только Молодежного парламента, но и обо всех мероприятиях, проводимых для молодежи. В группе обсуждаются события, вывешиваются фотографии, идет постоянный диалог и обмен мнениями. Уровень информированности молодежи о проводимой деятельности выше в тех районах, где выше базовая активность молодежи в целом.

Несмотря на отсутствие опыта нормотворческой деятельности, каждым МСС ежегодно вносятся поправки в документы муниципального и регионального уровня. Большое количество поправок вносилось при утверждении районных целевых программ по молодежной политике, проекта бюджета на текущий год. Целый ряд поправок был внесен при рассмотрении законодательных инициатив Самарской Губернской Думы, затрагивающих интересы молодежи Самарской области. Важно отметить, что разработанные проекты НПА принимаются с достаточно большой вероятностью – 69,8%, то есть из каждых 3 проектов НПА – 2 принимаются. Это говорит о тщательной и кропотливой работе над документом.

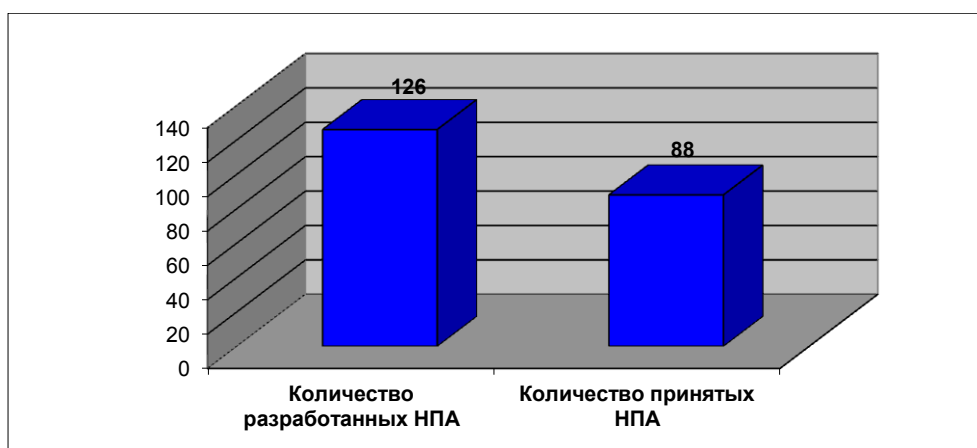


Рисунок 2 - Соотношение количества разработанных и принятых поправок и проектов нормативных правовых актов

Интересными являются результаты исследования мотивации участия молодежи в МСС. Анализ интервью показал, что преобладающими мотивами в деятельности членов МСС являются социальные, такие как подтверждение собственного статуса и налаживание отношений, и рациональные, такие как получение различных выгод и пользы: «Многие пришли сюда из-за громкого сочетания - Молодежный парламент, что появится возможность карьерного роста, при этом не понимая, что если он там ничего не будет делать, то его никто и не заметит», «Для меня это новые знакомства, новая сфера деятельности, новые идеи, набираемся опыта нормотворческой деятельности» (Исаклинский район).

Для многих членов МСС большое значение имеет получение потенциальных выгод от общественной деятельности – личное продвижение, возможность напрямую общаться с мэром: «Важны полезные знакомства, нас торжественно награждали удостоверениями, была возможность напрямую общаться с мэром города и разными людьми» (г.о. Жигулевск).

Анализ мотивов говорит о том, что для части членов МСС важной мотивацией стала возможность саморазвития и самореализации: «Мне нужно развиваться как личности», «Молодежный парламент – это хорошая подготовка, школа для тех,

кто хотел бы связать свою деятельность с политикой» (Богатовский район).

Отметим, что для многих участников МСС актуальны общественно-значимые, альтруистические мотивы: «Я работаю для того, чтобы моя земля расцветала, чтобы сделать окружающее меня пространство комфортным, чтобы молодежь возвращалась обратно в село» (Исаклинский район). «Я не могу смотреть, как мои ровесники спиваются, хочется что-то сделать реально интересное и полезное для молодежи» (Богатовский район).

Таким образом, основными мотивами участия в МСС являются возможности интересного общения, получение опыта, знаний, контактов со значимыми людьми, повышение собственного статуса, стремление улучшить жизнь молодежи и муниципалитета в целом.

Основными причинами отсутствия мотивации на участие в деятельности МСС является зеркальное отражение мотивации. Для молодежи особенно важен видимый результат, который можно быстро достичь, если его нет, то теряется всяческий интерес. По мнению экспертов, многие инициативы молодежи не нашли должной поддержки в органах власти. Все инициативы были связаны с необходимостью финансовых затрат, большой организационной работой. Члены МСС не были готовы к «бумажной» работе, хождению по инстанциям,

привлечению средств от бизнеса. «Я до сих пор не вижу смысла в Молодежной администрации. Если бы отправляли на обучение, брали бы в качестве помощника, я знала, что мне это пригодится, это нужно, да, я с удовольствием научусь. Но когда от тебя ничего не хотят, а тебе надо что-то сделать...Поддержите энтузиазм и он вырастит, но когда интерес не подпитывают, он пропадает. Если были нужны проекты, не надо было создавать Молодежное правительство, Молодежную администрацию, надо было просто в ДМО обратиться. Если бы они хотели воспитывать кадры, надо было этим заниматься, никто из Администрации не приходил, не рассказывал о своей работе. Нам бы хотелось, чтобы наши идеи направляли, поддерживали, все вместе делали. Это оказалось никому не нужно» (г.о. Жигулевск).

Другим фактором снижения мотивации является некомпетентность молодых людей. Их деятельность в МСС предполагает необходимость анализа НПА, наличие элементарных юридических знаний об устройстве правотворческого процесса, системы организации работы органов власти. Большая же часть членов МСС этими навыками не владеет и первоначально не представляла, что им придется этим заниматься. Специальное обучение в районах не проводилось.

У представителей органов власти другое видение причин низкой мотивации членов МСС. Они его связывают с низким уровнем активности молодежи вообще, неготовностью взять ответственность на себя, социальным инфантилизмом молодежи, доминированием патерналистских настроений в обществе. Сотрудники администраций привыкли к бюрократической рутине, а молодежь к этому не готова: «Было так – предложили идею, написали письмо главе и думают, что все будет само реализовываться. Начинают сталкиваться с первыми трудностями и руки опускают» (Богатовский район).

Наблюдение за деятельностью МСС показало, что важную роль в выстраивании системы работы, мотивации членов играет председатель МСС. От его умения выстраивать работу и систему мотивации членов во многом зависит результативность деятельности. Не менее важную роль в эффективности, результативности МСС играет представитель администрации, курирующий их работу. Наиболее успешный опыт представлен в Исаκлинском районе, где деятельность молодежного парламента с самого начала курирует Председатель собрания представителей. Работа двух органов ведется в тесном контакте, на совместных заседаниях, в том числе выездных, рассматриваются конкретные вопросы, интересные молодежи: налогообложение предпринимательской деятельности, программы обеспечения жильем, развитие культуры и спорта, популяризация здорового образа жизни. Глава района позитивно оценивает деятельность МСС, рассматривая ее работу как фактор закрепления молодежи на территории.

МСС – динамично развивающиеся общественные формирования, однако в их деятельности существует ряд проблем, существенно влияющих на работу. Одной из наиболее значимых является уровень базовой активности молодежи. В разных районах сложились разные традиции и опыт работы с молодежью.

В сельских районах и малых городах существенной проблемой является отток молодежи, уезжающей в начале в областной центр на обучение, а потом не желающей возвращаться на родину. Группа работающей молодежи, входящая в состав МСС, тоже достаточно нестабильна, кто-то переезжает на другое место, девушки уходят в отпуска по уходу за ребенком и т.д. Каждый год происходят выборы 2-4 человек в состав МСС.

Проведенное исследование продемонстрировало в целом ряде МСС достаточно низкий уровень правовой грамотности членов, плохо развиты

навыки проведения дискуссий, рассуждать, критически мыслить, высказывать и отстаивать собственное мнение, выступать публично.

Основными трудностями в проведении мероприятий или реализации инициированных членами МСС проектов является отсутствие ресурсов и неумение привлекать их самостоятельно, патерналистские настроения. МСС представляет скорее интересы социальноактивной и социальноадаптированной молодежи. Другие группы остаются за пределами сферы влияния таких структур [6].

Среди перспективных направлений деятельности МСС эксперты отметили правовое просвещение, как членов МСС, так и молодежи в целом, формирование политической позиции, развитие проектной деятельности. «На сегодняшний день, очевидно, существует необходимость проведения правовых обучающих встреч в различных формах, молодежь, порой, демонстрирует преступную правовую неграмотность. Формирование политической культуры, политической грамотности – это делать гораздо сложнее. Тут лучше всего проводить дискуссионные политические площадки для молодежной среды, чтобы рассматривать острые социально-политические вопросы, которые имеют политический подтекст». Некоторые эксперты считают, что необходимо делать акцент на патриотическое воспитание, развитие сферы культуры, стимулировать разработку проектов в различных сферах, осуществлять обмен опытом с другими МСС.

Несколько экспертов считает перспективным направление работы по развитию Молодежного парламента в том, чтобы в следующем депутатском созыве к каждому депутату был прикреплен представитель МСС в качестве помощника. Это на их взгляд, позволит лучше понять систему деятельности представительного органа, получить необходимые знания и информацию,

определить стратегию личного продвижения.

Для сельских районов приоритетным направлением молодежной политики в целом и деятельности МСС остается создание условий для того, чтобы молодежь оставалась в районе. Для ее реализации используются различные механизмы – развитие деятельности ДиМО, проведение интересных молодежи мероприятий, таких как КВН, «Здоровый заряд» и т.д.

Рассказывая о желаемых изменениях в существующей деятельности, практически все интервьюируемые отметили необходимость создания системы мотивации членов МСС. Это актуально в связи с тем, что только треть членов работает достаточно активно, приходит на встречи, предлагает и участвует в реализации идей. Другие работают не систематически, инициативы не проявляют, не берут на себя ответственность. По мнению респондентов, в некоторой степени это связано с тем, что у большинства уже созданы семьи и остается мало времени на общественную работу, другие - разочаровываются, не видя конкретных результатов.

Во всех муниципалитетах отметили, что необходимо систематическое обучение всех членов МСС. Возможные темы обучения – ораторское мастерство, анализ НПА, проектирование, работа с добровольцами и т.д.

В ряде районов большой проблемой является отсутствие тесного взаимодействия учреждений разной ведомственной принадлежности. В ситуации тотального бюджетного дефицита это является отрицательным фактором развития, в том числе и молодежной политики, так как молодежью занимаются разные структуры, происходит размывание ресурсов, а не их аккумуляция. «Нам прямым текстом говорят, что у нас учебный процесс, ваши воспитательные дела не нужны, надо хорошо сдать ГИА, ЕГЭ. Раньше было

проще. Сейчас проводим мероприятия с пустым залом, собрать ребят на площади очень сложно стало» (г.Жигулевск).

В заключение стоит отметить, что МСС заняли пустующую нишу, стали своего рода «стартовой площадкой» для карьерного роста, самореализации и

приобретения опыта общественной деятельности. Для представителей властных структур это площадка подготовки кадрового резерва, механизм воздействия на всю молодежь.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Инструктивное письмо Минобразования РФ от 24.04.2003 № 2 «О развитии молодежного парламентаризма в субъектах Российской Федерации»
2. Молодежные совещательные структуры. Актуальность и эффективность в современных условиях. Самара, 2012. С - 152 .
3. Кондрикова А.Г. Компетентностный подход как методологическая основа подготовки резерва управленческих кадров - руководителей контрактных служб // Развитие института резерва управленческих кадров в субъектах Российской Федерации как вызов времени и эффективный инструмент совершенствования государственной кадровой политики //Сборник статей Межрегиональной научно-практической конференции (9 октября 2014 г., г. Самара). Самара, 2014. С. 159-167.
4. Петрова С.А. Система повышения квалификации государственных гражданских служащих// Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата педагогических наук / Самарский государственный университет. Самара, 2006.
5. Лукс Г.А., Бухнер А.А., Асташина Е.Е. Планирование карьеры и продвижение работника управленческих служб // Развитие института резерва управленческих кадров в субъектах Российской Федерации как вызов времени и эффективный инструмент совершенствования государственной кадровой политики Сборник статей Межрегиональной научно-практической конференции (9 октября 2014 г., г. Самара). Самара, 2014. С. 177-182.
6. Асташина Е.Е. Формирование резерва управленческих кадров в системе деятельности некоммерческих организаций//Развитие института резерва управленческих кадров в субъектах Российской Федерации как вызов времени и эффективный инструмент совершенствования государственной кадровой политики . Сборник статей Межрегиональной научно-практической конференции (9 октября 2014 г., г. Самара). Самара, 2014. С. 36-40.

YOUTH ADVISORY STRUCTURES – EXECUTIVE CANDIDATE POOL

© 2015 Svetlana Y. Sergeeva

International Market Institute, Samara, Russia

This paper deals with research on current situation, problems and perspectives of youth advisory structures of the Samara region on the basis of individual interviews and focus groups with representatives of youth activists and municipal authorities. Reasons for participation in social and political activities, mechanisms of interaction with the authorities, the impact of regulatory activities were identified. The author generated recommendations to improve the training quality for young parliamentarians, their influence on the youth policy of the municipality.

Keywords: youth activities, youth advisory structure, youth reasons in social activities.

ПРАВОВОЙ ИНСТИТУТ НЕОБХОДИМОЙ ОБОРОНЫ: ИСТОРИКО-ПРАВОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

© 2015 П.Д. Симашенков

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

Статья посвящена анализу эволюции правового института необходимой обороны. Критикуя действующую дефиницию обороны, автор предлагает оригинальный вариант статьи уголовного кодекса, основанный на приоритете объективных признаков в квалификации необходимой обороны.

Ключевые слова: уголовное право, история государства и права, необходимая оборона.

Интересы укрепления законности диктуют требования унифицированного применения правовых норм, регламентирующих участие граждан в предупреждении и пресечении преступлений [1]. В контексте курса на построение в России гражданского общества [2] и правового демократического государства значение необходимой обороны как охранительного института, обеспечивающего самозащиту ключевых прав человека, трудно переоценить. Грустный юридический парадокс: именно сегодня актуальна крайняя необходимость в обеспечении действенных гарантий реализации права на необходимую оборону.

Правовой институт необходимой обороны - пожалуй, один из самых неоднозначных и многомерных в уголовном праве. Большое количество судебно-следственных ошибок вызвано сложностью квалификации правомерности обороны, отграничением ее от эксцесса вследствие многомерности анализируемого понятия (ст.37 Уголовного кодекса Российской Федерации, далее - УК РФ).

Действующая редакция ст.37 УК РФ полна противоречий и несуразностей. По нашему мнению, неоднозначный характер статьи проявляется уже на общетеоретическом уровне, ведь она отнесена к неким «обстоятельствам, исключаящим преступность деяния». Исходя из того, что преступление

характеризуется комплексом признаков, им же, вероятно, должна определяться и «преступность» деяния, т.е. его общественная опасность, противоправность, виновность и уголовная наказуемость.

Тем не менее, соотнесение осмысления необходимой обороны в уголовном и гражданско-правовом контекстах обнаруживает, что в последнем случае под необходимой обороной понимается форма защиты прав при наличии возможностей правомерного воздействия на правонарушителя. И необходимая оборона (ст.1066 ГК РФ) выступает способом самозащиты права (ст.14 ГК РФ) в рамках самозащиты как общей формы. Следовательно, необходимость соблюдения «правомерности» способов воздействия исключает "преступность деяния" по определению [3].

Более того, необходимая оборона как способ самозащиты права регулируется гражданским правом бланкетно (ссылка на ст.37 УК РФ) и оговаривает лишь вопросы возмещения ущерба. Значит, и в случае квалификации деяния по ст.37 УК РФ более уместно говорить о правомерном причинении вреда. Как, впрочем, и всех обстоятельств, обозначенных в главе 8 Уголовного кодекса Российской Федерации. Если взять критерий правомерности причинения вреда за основу, это создаст более четкую и определенную систему юридических

координат, ограничивающих произвольное толкование и судебные ошибки.

Как известно, применение уголовного права по аналогии не допускается (ч.2 ст.3 УК РФ), что не мешает, однако, анализировать аналогичные ситуации в правоприменительной практике. Нам представляется, что современная трактовка необходимой обороны включает в себе некое судебное разрешение конфликта правоохраняемых интересов лица обороняющегося и лица посягающего. Весьма показателен пример с законодательной фиксацией понятия конфликта интересов в отечественном антикоррупционном законодательстве [4,5].

Согласно ст.10 Закона РФ «О противодействии коррупции» (273-ФЗ) , под конфликтом интересов понимается ситуация:

- при которой личная заинтересованность (прямая или косвенная) государственного или муниципального служащего;

- влияет или может повлиять на надлежащее исполнение им должностных (служебных) обязанностей;

- и при которой возникает или может возникнуть противоречие между личной заинтересованностью государственного или муниципального служащего и правами и законными интересами граждан, организаций, общества или государства, способное привести к причинению вреда правам и законным интересам граждан, организаций, общества или государства.

Текст статьи намеренно представлен нами маркированным списком, дабы еще яснее обнаружилась его конструкция - классический юридический состав [6], где факт конфликта существует лишь в виде комплекса взаимосвязанных признаков (обозначенных в тексте статьи как составные части сложноподчиненного предложения). Получается, что при отсутствии пусть даже одного признака нет в целом и конфликта интересов. Конструкция, естественно, весьма спорная, поскольку:

- во-первых: акцентируется на исключительно субъективных признаках (ключевое понятие – «личная заинтересованность» - весьма абстрактно и трактуется ч.2 ст.10 ФЗ-273 как некая «возможность»).

Следовательно, достойный уровень юридической грамотности почти полностью исключает диагностику у его носителя какого бы то ни было конфликта, а значит - и основания ответственности [7];

- во-вторых, субъективный признак «личной заинтересованности» обильно сдобрен оценочными критериями перспективной направленности («может повлиять», «способное привести», «может возникнуть») и непонятной классификацией заинтересованности на «прямую или косвенную», что уж точно способно окончательно запутать кающегося в конфликте интересов. Отсюда - простор для расширения дискреционных полномочий начальника [8], задавшегося целью избавиться от неугодного подчиненного, обвинив его в непринятии мер по разрешению конфликта (ст.59.2 Закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации» №79-ФЗ). Причем обоснованность увольнения в связи с утратой доверия практически невозможно оспорить даже в суде.

Приведенный пример наглядно демонстрирует опасность субъективизма в практике разрешения конфликтов. Общеизвестно, что наиболее эффективный выход из конфликта - формализация отношений [9], и в этой связи как минимум странно, что формулировка необходимой обороны в ст.37 УК РФ грешит манипулированием субъективными критериями.

На первый (неискушенный) взгляд может показаться, что государство максимально расширяет полномочия обороняющегося лица, защищая тем самым его интересы (которые он в ситуации посягательства, увы, должен защищать сам). Однако детальный анализ обнаруживает не только юридическое

несовершенство нормы, но и наличие в ней псевдоюридических фраз, носящих откровенно популистский характер [10].

Так, в ч.1. ст.37 УК РФ необходимая оборона декларируется как защита личности и прав обороняющегося или других лиц, охраняемых законом интересов общества или государства от общественно опасного посягательства, если это посягательство было сопряжено с насилием, опасным для жизни обороняющегося или другого лица, либо с непосредственной угрозой применения такого насилия. В то же время в ч.2 правомерность необходимой обороны от «посягательства, не сопряженного с насилием, опасным для жизни обороняющегося или другого лица, либо с непосредственной угрозой применения такого насилия» определяется как непревышение пределов необходимой обороны. Следовательно, по логике ч.1. все, что не является защитой от общественно опасного нападения, сопряженного с насилием, опасным для жизни, к собственно необходимой обороне не относится. Однако в случаях насилия, не опасного для жизни и здоровья, пределы обороны превышать запрещается. Очевидна логическая несогласованность между попыткой создать дефиницию обороны, которая оказывается неприменимой при квалификации второй части ввиду ограниченности критерия насилия. Кроме того, признак «сопряженности» предполагает квалификацию по совокупности (примеры: п.» в» ч.2 ст.105, п.» а» ч.3 ст.205 УК РФ и др.), но кто гарантирует, что в момент посягательства обороняющееся лицо будет озабочено грамотной квалификацией содеянного его противником? Налицо явная несогласованность норм, помноженная на дефекты юридической техники.

Важно подчеркнуть: даже в изрядно переделанном «реформаторами» УК РСФСР подобная трактовка отсутствует. Ст.13 УК РСФСР 1960 г. (в ред.1994 г.) содержит указание на опасность насилия,

но нет собственно дефиниции необходимой обороны. С другой стороны, действующая редакция статьи обогатила все худшее, что содержалось в прежней. В частности, в редакции 1994г. правомерной являлась защита личности, прав и законных интересов обороняющегося, другого лица, общества и государства путем причинения любого вреда посягающему, если нападение было сопряжено с насилием, опасным для жизни обороняющегося или другого лица, либо с непосредственной угрозой применения такого насилия. Заметим: вред наносится «посягающему» в случае «нападения» последнего. Далее, «защита от нападения, не сопряженного с насилием, опасным для жизни обороняющегося или другого лица, либо с угрозой применения такого насилия, является правомерной, если при этом не было допущено превышения пределов необходимой обороны, то есть умышленных действий, явно не соответствующих характеру и опасности посягательств». И снова - подмена одного понятия другим, смещение акцента с посягательства на нападение.

Согласно ч.2.1 ст.37 УК РФ, «не являются превышением пределов необходимой обороны действия обороняющегося лица, если это лицо вследствие неожиданности посягательства не могло объективно оценить степень и характер опасности нападения». Следовательно, неожиданное посягательство приравнивается к нападению. Однако нападением и называется неожиданное агрессивно-насильственное посягательство. Получается, что неожиданность - облигатный признак нападения (тавтология), но о главном (насилии) в статье ничего не сказано. Принимая в учет опасное для жизни и здоровья насилие как структурообразующий компонент обороны (ч.1 ст.37 УК РФ), мы исключаем эксцесс обороны в отношении лишь такого насилия. Но это уже прописано в первой части, где оборона «не считается преступлением». Итог - двойная

тавтология, усложнение правоприменения, а главное - ни к чему не обязывающая ч.2.1, которая якобы призвана облегчать квалификацию и защитить интересы обороняющихся. Вопрос о ненасильственном посягательстве (краже, например) в действующей редакции вообще не ставится, всякая оборона против него считается, по-видимому, превышением.

Мы полагаем, что пресловутый «корень зла» - не столько в популизме и некомпетентности законодателя, сколько, вероятно, в векторе уголовной политики, суть которой - максимальная реализация обвинительного уклона [11]. Во имя этого следователь отнесен к стороне обвинения (ст.38 УПК РФ), во имя этого многие правоохранители, «мотивированные на результат», предпочитают делать отчетность максимально простым способом - эксплуатируя наивность и правовую неграмотность граждан [12].

Конструкция необходимой обороны обеспечивает режим наибольшего благоприятствования злоупотреблениям представителей власти. Причина - в преобладании субъективных критериев оценки правомерности необходимой обороны. Ведь и наличие, и действительность посягательства, и реальность угрозы - не более чем реальность, данная обороняющемуся в ощущениях. И если сильное душевное волнение, возникшее как реакция на противоправное поведение противника, оценивается как аффект, при квалификации по ст.37 УК РФ обороняющемуся зачастую отказывают даже в анализе его эмоционального состояния. Примечательно: именно он должен трезво оценить соответствие обороны «характеру и степени общественной опасности посягательства», ибо умышленное явное несоответствие есть превышение (ч.2 ст.37 УК РФ) и влечет за собой ответственность. Но гуманно ли заставлять потерпевшего рефлексировать в то время, когда на него совершается нападение? И возможна ли

рефлексия там, где независимо от воли обороняющегося в нем активируется инстинкт самосохранения - безусловный рефлекс? Кто сможет прописать формально-определенные рамки реализации безусловного рефлекса самосохранения?

Ответ, по нашему убеждению, следует искать в истории права. Чем ниже уровень культурного развития общества, тем интереснее изучать нормы, регламентирующие приемлемые пределы применения насилия [13].

Законы Ману (одни из древнейших в мире) декларируют ненаказуемость убийства в условиях обороны, мотивируя ее немотивированностью инстинктивной защиты: «Всякий может без колебания убить нападающего на него (с преступной целью) убийцу, будь то его учитель, дитя, старик или сведущий в Ведах брахман. Убиение человека, решившегося на убийство публично или тайно, никогда не делает виновным в убийстве. Это ярость в борьбе с яростью». Последняя фраза особенно емко и красиво отражает как смысловую, так и событийную составляющую необходимой обороны.

По египетским законам оборона считалась обязательной в отношении третьих лиц. Смертной казни подвергался всякий, кто видел убийство и не защитил, имея на то возможность. В случае невозможности помочь потерпевшему тот должен был донести об этом судебной власти, при неисполнении чего подвергался телесному наказанию и трехдневному лишению пищи. В Древнем Риме необходимая оборона считалась естественным правом, присущим человеку. По этому поводу там бытовала поговорка: «Лучше предупредить опасность собственными силами, чем потом обиженному прибегать к помощи суда».

Полагаем, что в современных условиях эскалации порой немотивированного насилия полезно обратиться к законам времен «кулачного права». Так, в Швабском зеркале приводится ограничение, состоявшее в том, что, если

кто-нибудь подвергнется нападению другого (или будет побитым или ранен им) и убьет нападающего, он не подлежит смертной казни, но должен заплатить половину пени (виры), следующей за убийство противника. Далее говорится, что, возможно ранить нападающего при защите своего имущества. За нанесение ран также требуется уплатить половину виры. В отличие от варварских правд, т.н. Каролина (1532г.) допускала неограниченную необходимую оборону жизни, чести и имущества, хотя необходимая оборона, как и в варварских правдах, предусматривалась в отделе о смертоубийстве. В ст. 139 Каролины указывалось: «Кто для спасения своего тела, своей жизни противопоставляет защиту, при которой убивает нападающего, тот ни перед кем не отвечает». Каролина не признавала виновными в убийстве женщину, убившую посягавшего на ее честь мужчину, защищавшего свою жену и дочь, а также тех, которые убивали, чтобы спасти тело, жизнь или имущество другого лица. Как свидетельствуют приведенные источники, приоритет в квалификации - за объективными признаками (вред причиненный и предотвращенный, действия обороняющегося); и это (по нашему мнению) – отнюдь не следствие неразвитости юридического мышления и господства объективного вменения. Была возможность прибегнуть к помощи начальства, оно обязано было использовать это. Возможность воспользоваться этими двумя условиями делала оборону ненужной и потому наказуемой

По Уложению о наказаниях уголовных и исправительных (1845 г.), при необходимой личной обороне, употребление силы и каких бы то ни было мер для отражения нападения, равно и нанесения притом нападающему ран, увечья и самой смерти, не вменяются в виду, когда от нападения, при невозможности прибегнуть к защите местного или ближайшего начальства,

действительно подвергались опасности жизнь, здоровье или свобода оборонявшегося, или же нападение сделано вором или разбойником, или нападающий вторгнулся с насилием в жительство оборонявшегося. Необходимость обороны признается также и в случае, когда застигнутый при похищении или повреждении какого-либо имущества преступник силою противился своему задержанию или прекращению начатого им похищения или повреждения. При сем, однако, постановляется общим правилом:

1) что в каждом из вышеозначенных случаев оборонявшийся обязан о всех обстоятельствах и последствиях своей необходимой обороны немедленно объявить соседним жителям, а при первой возможности и ближайшему начальству;

2) что «всякий напрасный, сделанный нападающему, после уже отвращения от него грозившей опасности, вред признается злоупотреблением обороны и виновный в том должен быть подвергнут наказанию, которое определяется по мере причиненного им вреда, по роду побуждения, коему он следовал, и другим обстоятельствам дела» (ст. 101).

Новое Уголовное уложение 1903 г. [16] определяет необходимую оборону лаконичнее: «Не почитается преступным деяние, учиненное при необходимой обороне против незаконного посяательства на личные или имущественные блага самого защищавшагося или другого лица. Превышение пределов обороны чрезмерностью или несвоевременностью защиты наказывается только в случаях, особо законом указанных» (ст. 45)

Представленные примеры доказывают важность учета конкретно-исторической обстановки: в условиях тотальной правовой безграмотности акцент законодателя смещается в сторону квалификации объективных признаков, субъективные же трактуются максимально доступно для обороняющегося, т.к. подразумевают мотив обороны.

Таким образом, история отечественного права также знает немало примеров, способных пролить свет на особенности понимания конфликта интересов посягающего и обороняющегося, и главное - на соотношение объективных и субъективных признаков в теории и практике разрешения подобных конфликтов.

Профессор В.Р.Долопчев [14] указывает, что у русских господствовал обычай неограниченного самосуда над преступником. Исследователь полагает: необходимая оборона представляет собой некую разновидность самоуправства. Самоуправство может иметь место или после совершения преступления, или в момент его совершения. В первом случае это месть, а во втором - самозащита или необходимая оборона. Следовательно, история уголовного права есть постепенная трансформация частного мщения за преступление в карательную деятельность государства.

Соборное Уложение (1649г.) признавало правомерной не только оборону себя и своего имущества, но и оборону третьих лиц и их имущества. Причем оборона третьих лиц была юридической обязанностью. Уложение также устанавливало, что слуга, ранивший или убивший кого-нибудь, защищая своего хозяина, безответствен перед судом. Слуга в этом случае не обязан был даже осознать, прав его хозяин или нет; для холопа достаточно было того, что господин пребывал в опасности. Но в Уложении ничего не говорилось о том, что господин обязан также защищать слугу. Действия, совершенные в состоянии необходимой обороны, не подвергались наказанию лишь когда факт справедливой обороны был доказан (для чего оборонявшийся должен был доставить убитого или раненого преступника в приказ).

Петровские Воинские Артикулы под правом необходимой обороны подразумевают исключительно право убийства нападающего (показательно:

правила «нужного оборонения» излагаются в Артикулах в главе о смертоубийстве). Воинские уставы признают необходимую оборону при посягательстве на жизнь [15], а Морской Устав – и при нападениях, угрожающих здоровью. Кроме того, необходимая оборона ограничивается и требованием к обороняющемуся, чтобы тот доказал, что не был зачинщиком драки, и чтобы оружие участвующих сторон не было разнородным и т. д.

Условия правомерности необходимой обороны по Артикулам:

-нападение должно быть противозаконным и насильственным;

-нападение должно быть беспричинным;

-нападение должно быть непосредственно предстоящим или только что начавшимся и требующим мгновенного отражения.

Более того, согласно Артикулам, лицо, подвергшееся нападению, пребывает «в смертном страхе», то есть в самой крайней опасности для жизни. Следовательно, лицу, подвергшемуся нападению, вменяется в обязанность уступать до последней возможности и лишь в крайнем случае, когда уже ничто не помогло, разрешалось убить нападающего.

Оборона является, прежде всего, проявлением инстинкта самосохранения, присущего каждому от рождения. В связи с этим наиболее серьезной нам представляется проблема корректной законодательной фиксации естественного права [17], реализация которого (и это принципиально) способна блокировать интеллектуально-волевые способности лица, и в результате субъект может причинить не вызванный необходимостью вред.

Отмеченная невозможность позитивной регламентации практически бессознательного поведения нашла объективное выражение в обилии оценочных критериев, характеризующих правомерность действий обороняющегося. При этом важно подчеркнуть: полное

устранение данных критериев опасно в той же мере, как и их максимальная детализация. Проведенное исследование позволяет констатировать, что для российской юридической техники характерна именно вторая тенденция.

Избыточное уточнение признаков правомерности обороны, как свидетельствует статистика правоприменения, приводит к тому, что причинивший вред нападающему вынужден всячески доказывать справедливость своего поступка, несмотря на презумпцию невиновности. Следовательно, фактически причиненный нападающему вред чаще всего оценивается как преступление.

В то же время подход к необходимой обороне как к конфликту правоохраняемых интересов в контексте максимальной формализации предполагает приоритет установления и квалификации объективных признаков посягательства и обороны, т.е. соотношения причиненного и предотвращенного вреда. Это позволит унифицировать правоприменительную практику и соотнести критерии самозащиты в ГК, необходимой обороны и крайней необходимости в ГК и УК РФ.

В ст.37 УК РФ отсутствует прямое указание на возможность причинения смерти посягающему. Лишение нападающего жизни (как способ защиты) тем более необходимо при наличии угрозы тяжкого вреда здоровью, когда иные способы в данной ситуации представляются обороняющемуся невозможными. Но ведь вероятны ситуации, когда нападающий лишается жизни в результате неосторожных действий обороняющегося. Следовательно, в любом случае человек должен иметь законодательную гарантию от правоприменительного произвола, позволяющую ему без опасений за свои правомерные интересы применять любые допустимые и необходимые в конкретной обстановке средства.

На основе приведенных обобщений нами сформулированы рекомендации

общего характера, которые могут скорректировать квалификацию необходимой обороны и превышения ее пределов:

1. Статью, посвященную необходимой обороне, следует выделить в главу под названием «Правомерное причинение вреда».

2. При квалификации эксцесса обороны судебно-следственные органы должны руководствоваться следующими положениями:

а) наступившее последствие обороны должно оцениваться как итог разрешения конфликта правоохраняемых интересов (исходя из соотношения причиненного и предотвращенного вреда);

б) последствия обороны не могут быть оценены по общей шкале ценностей (само понятие «необходимая оборона»: необходима конкретно кому?), ибо вред причиняется для нейтрализации общественно опасного посягательства (не конкретно посягающего!);

в) при отражении одним человеком нападения группы нападающих его действия, как правило, не следует считать превышением пределов необходимой обороны.

Резюмируя вышеизложенное, предлагаем авторскую модель статьи о необходимой обороне.

1. Каждый имеет право на защиту своих прав и законных интересов, прав и законных интересов другого лица, общества, государства от общественно опасного посягательства независимо от возможности избежать посягательства либо обратиться за помощью к другим лицам или органам власти.

2. Не являются преступлением правомерные действия, совершенные в состоянии необходимой обороны, то есть для защиты личности, прав и интересов обороняющегося или других лиц, охраняемых законом интересов общества или государства от общественно опасного посягательства или его угрозы путем причинения вреда посягающему, если при

этом не было допущено превышение пределов необходимой обороны.

3. Превышением пределов необходимой обороны признаются действия, совершенные с целью причинения вреда большего, чем вред предотвращенный.

Обозначение превышения как целенаправленного действия (не деяния!) снимает многие вопросы по квалификации, освобождает обороняющегося от принудительной рефлексии, а главное - экономит правовые средства. Причина - указание на цель, т.е. характеристика умысла лишь как прямого и конкретизированного.

По нашему убеждению, только такое отношение субъекта возможно для постановки вопроса об уголовной ответственности, все прочие варианты

исключают ответственность. Как известно, при неконкретизированном умысле содеянное оценивается по последствиям.

Акцентирование внимания на соотношении причиненного и предотвращенного вреда не позволит обвинить в эксцессе лицо, причинившее вред вследствие сильного душевного волнения, вызванного общественно опасным посягательством (хотя бы потому, что внезапно возникший умысел всегда не конкретизирован и не входит в конструкцию нормы о превышении пределов необходимой обороны).

В заключение отметим, что правильное применение соответствующих норм способно существенно повысить авторитет государства в глазах граждан.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Симашенков П.Д. Марксистская концепция отмирания государства и будущее российского чиновничества // Гуманитарные научные исследования. 2015. № 3 (43). С.29-32.
2. Simashenkov P.D. The continuity of negation as a vector of Russian political history // Europäische Fachhochschule. 2014. № 7. С. 31-33.
3. Симашенков П.Д. Политриторика в публичном праве России: терминологический аспект // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2015. № 1. С. 101-105.
4. Буранок А.О. Исследование проблем истории возникновения и деятельности комиссий по соблюдению требований к служебному поведению государственных гражданских (муниципальных) служащих и урегулированию конфликта интересов. Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2013. Т. 15. № 5-1. С. 167.
5. Буранок А.О. Этика советского чиновничества эпохи перестройки. В сборнике: Развитие института резерва управленческих кадров в субъектах Российской Федерации как вызов времени и эффективный инструмент совершенствования государственной кадровой политики. Сборник статей Межрегиональной научно-практической конференции (9 октября 2014 г., г. Самара). Самара, 2014. С. 250.
6. Симашенков П.Д. Конфликт интересов: история, теория и практика правоприменения. В сборнике: Развитие института резерва управленческих кадров в субъектах Российской Федерации как вызов времени и эффективный инструмент совершенствования государственной кадровой политики. Сборник статей Межрегиональной научно-практической конференции (9 октября 2014 г., г. Самара). Самара, 2014. С. 290-298.
7. Симашенков П.Д. Инволюция критериев административной морали // Государственная служба. 2015. №2. М. 67-70.
8. Симашенков П.Д. Кадровая инноватика и исторический кризис менеджизма // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2015. № 3. С. 91-95.
9. Симашенков П.Д. Государственное регулирование вопросов вероисповедания в историческом ракурсе // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2015. № 2. С. 146-150.
10. Симашенков П.Д. Двуполярный мир: борьба добра и зла или согласие на меньшее из зол? В сборнике: Внешнеполитические интересы России: история и современность сборник

материалов II-й Всероссийской научной конференции, посвященной 70-летию Победы в Великой Отечественной войне (1941-1945 гг.). Самарская гуманитарная академия, кафедра теории и истории государства и права; Самарский государственный университет, исторический факультет; отв. ред. А. Н. Сквозников. 2015. С. 131-136.

11. Симашенков П.Д. О преемственности в политической истории России // Культура и образование: от теории к практике. 2015. Т. 1. С. 27-31.

12. Симашенков П.Д. Защита чувств верующих в России: историко-правовой аспект. В сборнике: Актуальные тренды регионального и местного развития сборник статей по материалам I (IX) Международной научно-практической конференции под редакцией Г.А. Хмелевой. Самара, 2014. С. 150-156.

13. Симашенков П.Д. Деятельность властных структур и органов военного управления по патриотическому воспитанию офицерства российской армии: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Самарский государственный педагогический университет. Самара, 2003.

14. Долопчев В.Р. О праве необходимой обороны. /Юридический Вестник. 1874, С.30.

15. Симашенков П.Д. Государственное регулирование системы патриотического воспитания офицеров русской армии (кон.XIX-XX вв.): монография / М.-Берлин, Директ-Медиа, 2015. - 153с.

16. Березовский Д.В. Права и свободы жителей Российской империи в период становления и развития капитализма, 1861 – 1905 гг. диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Самара, 2003. С.98.

17. Малько А.В., Липинский Д.А., Березовский Д.В., Мусаткина А.А. Теория государства и права. Ответственный редактор А.В. Малько. Москва, 2012. Сер. Бакалавриат (4-е издание, стереотипное). С.73.

LEGAL INSTITUTION OF THE JUSTIFIABLE DEFENSE: HISTORICO-LEGAL TRENDS AND THE WAYS OF IMPROVING

© 2015 Pavel D. Simashenkov

International Market Institute, Samara, Russia

This article analyzes the evolution of the legal institution of justifiable defense. Criticizing the definition of defense, the author suggests the original version of the criminal code's article, based on the priority of objective evidence in the justifiable defense's qualification.

Key words: criminal law, history of state and law, justifiable defense.

О НАПРАВЛЕНИЯХ ИНТЕГРАЦИИ В ПРЕПОДАВАНИИ СТИЛИСТИК РУССКОГО И АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКОВ

© 2015 Л.В. Молчкова, Н.А. Шевырина

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», Самара, Россия

В данной статье предпринята попытка обобщить опыт интеграции в преподавании дисциплин учебного плана при подготовке переводчиков в условиях перехода на стандарты нового поколения. Модель интеграции опробована в преподавании стилистики русского языка и стилистики английского языка на факультете лингвистики Международного института рынка.

Ключевые слова: модель, интеграция, стилистика, образовательные стандарты нового поколения, текст, лингвистический анализ.

Переход на федеральные стандарты третьего поколения ставит перед вузами много непростых задач: разработка новых образовательных программ, введение компетенций и разработка контрольно-измерительных материалов по оценке этих компетенций, балльно-рейтинговая система оценивания и многое другое. Кроме того, как определяет В.И. Дровяников, «реформирование отечественной системы образования [1] требует смещения приоритетов рынка труда в сторону востребованности у специалистов не столько знаний и умений как характеристик их квалификации, сколько набора компетенций, необходимых для решения практических задач» [2]. Это задачи, требующие больших сил и объединения усилий всего коллектива. Однако разработка ООП ФГОС третьего поколения (плюс) дает немало возможностей, так как заставляет заново посмотреть на весь образовательный процесс с точки зрения его эффективности. Одним из факторов, обеспечивающих эту эффективность, является интеграция и преемственность дисциплин. В новых стандартах этому способствует наличие компетенций, каждая из которых должна развиваться в различных блоках дисциплин. Таким образом, необходимость интеграции

заложена уже на уровне шаблона, по которому составляется программа. То есть, при составлении рабочей программы своей дисциплины преподаватель должен хорошо представлять, что студенты осваивают в рамках других дисциплин до, одновременно и после его учебного курса.

Говоря об интеграции учебных дисциплин, необходимо также решить, что именно должно стать ключевым моментом, стержнем этой интеграции. Представляется, что это должна быть профессиональная направленность обучения. И хотя профессиональные компетенции в соответствии с ФГОС третьего поколения (плюс) по направлению 45.03.02 – Лингвистика должны развиваться в рамках дисциплин, входящих в профессиональный цикл, необходимо использовать все возможности для того, чтобы включать развитие этих профессиональных компетенций и в дисциплины других циклов. Профессиональная направленность должна присутствовать во всех дисциплинах, начиная с первого курса. Представляется, что для подготовки будущих переводчиков это особо актуально, так как сокращение сроков обучения с пяти до четырех лет делает задачу подготовки профессиональных переводчиков еще более сложной. Таким образом, на

занятиях необходимо создавать эффективные педагогические условия, которые «позволяют моделировать и проектировать реальные действия студентов, то есть соответствовать контексту будущей социальной жизни и деятельности студентов» [14]. Кроме того, при выборе содержательной основы учебной дисциплины, по мнению Стуколовой Л.З., необходимо использовать ситуационный подход, который определяет «систему целевых задач и соответствующих ей банков конкретных ситуаций» [10].

Представляя собой особый вид речевой деятельности, перевод является сложным, разносторонним и полифункциональным видом межкультурной коммуникации, которая нацелена на выявление и передачу смыслового содержания текстов, создаваемых в разных культурах. По определению Д. Селескович и М. Ледерер, перевод (как межкультурный коммуникативный акт) заключается «в понимании, девербализации и переформулировании смысла воспринимаемого текста на другом языке» [8]. В учебных целях переводческий процесс можно представить как процесс, состоящий из трех фаз: фаза понимания исходного текста (ИТ), фаза преобразования ИТ в переводной текст (ПТ) и фаза реализации [3]. Во всех этих фазах переводческого процесса переводчик имеет дело с текстом, что и определяет значимость теории текста при подготовке переводчиков. Л.К.Латышев определяет текст как «предмет деятельности» переводчика [4]. Еще более кратко формулирует ту же идею Д.Н. Шлепнев: «Перевод – это всегда текст» [16]. Таким образом, говоря об интеграции дисциплин, можно определить, что в основе ее, в первую очередь, должен быть текст и, конечно же, коммуникативная функция текста, или, в терминологии О.В Петровой, «доминантная функция» [9]. Применительно к переводу коммуникативная эквивалентность исходного текста (ИТ)

переводному тексту (ПТ) определяется как первое требование к продукту переводческой деятельности [5]. Таким образом, в основе межпредметной интеграции лежит не только сам текст, но и функциональный подход к нему.

В данной статье предпринята попытка обобщить опыт интеграции в преподавании дисциплин, которые наиболее близки по содержанию, но, тем не менее, относятся к разным циклам дисциплин, а также преподаются на разных курсах (на первом и третьем-четвертом соответственно). Речь идет о преподавании стилистики русского языка и стилистики английского языка на факультете лингвистики Международного института рынка. Определяющим фактом при этом выступает общая целевая установка – ознакомить студентов с концептуальными положениями стилистики изучаемых языков и их функционально-стилевыми системами.

Идея о том, что тексты одного типа в разных языках различаются формальными признаками на фонетическом, лексическом, грамматическом уровнях, но одинаковы на текстовом уровне [1], имеет большое значение для интегративного подхода к преподаванию различных блоков дисциплин.

Составление рабочих программ дисциплин мы начинаем с постановки некоторых общих задач:

- развить у студентов умения пользоваться стилистическим понятийным аппаратом;
- сформировать у студентов навыки лингвистического анализа текстов разной функционально-стилевой и жанровой принадлежности;
- развить умения работать с научной литературой, аналитически осмысливать и обобщать теоретические положения.

В соответствии с поставленными задачами определяем далее, в каких направлениях может осуществляться интеграция названных дисциплин. В их числе, например, согласование некоторых

общих теоретических вопросов стилистики, а также тематики практических занятий по центральным разделам курсов: «Функциональные стили русского и английского языков»; «Текст как объект лингвостилистического исследования», «Стилистические фигуры и тропы». Это также выбор текстов и направлений их анализа. В последнем случае обсуждается однотипность некоторых заданий на первом курсе и в курсовой работе по стилистике английского языка. Одновременно с этим определяется список литературы, рекомендованной для научно-исследовательской работы студентов.

С лингводидактической точки зрения подобная координация программ позволяет начать профессиональную работу с текстом уже на первом курсе, что является основой подготовки будущих переводчиков. В учебных целях выделены два объекта изучения: единица текста ССЦ (сложное синтаксическое целое) и целостный текст. Обращение к каждому из этих объектов позволяет, во-первых, определить базовую единицу перевода и, во-вторых, начать подготовку студентов к предпереводческому анализу текста.

Рассмотрим, как названные подходы можно реализовать в курсе стилистики русского языка. В современной лингвистике основной единицей коммуникативного процесса и перевода служит высказывание. Логично поэтому считать его базовой единицей, подлежащей адаптации при переводе. В научной и учебной литературе эту единицу называют по-разному: сложное синтаксическое целое (ССЦ), сверхфразовое единство, строфа, компонент и др. Мы используем первый термин – ССЦ.

Определяя по уже сложившейся традиции ССЦ как многоаспектное семантическое (смысловое), структурное и коммуникативное целое, мы знакомим студентов с такими текстовыми категориями, как смысловая связанность (когерентность) и формальная связанность

(когезия), композиция, актуальное членение, функционально-смысловые типы и другими лингвостилистическими характеристиками ССЦ.

Изучение базовой текстовой единицы завершается контрольной работой, обобщающей знания студентов о композиции ССЦ, средствах межфразовой связи, способах связей предложений, типе рема-тематического членения и др. Всего в предложенную схему анализа включено девять параметров.

При изучении раздела «Текст как объект стилистического исследования» в дисциплине «Стилистика английского языка» студенты значительно расширяют свои знания о сущностных характеристиках текстовых единиц: модальности, информативности, интеграции, целенаправленности и прагматической установке. Анализируется понятие «дискурс» и его виды, прежде всего – дискурсивная структура художественного текста. Дополняются изученные на первом курсе сведения о типах повествования и речевых формах художественного текста. Приводятся в систему и отрабатываются на английских текстах знания о тропах, стилистических фигурах и стилистических приемах с позиций теории выдвижения: сцепления, эффекта обманутого ожидания, конвергенции. С последним стилистическим приемом студенты знакомятся на первом курсе при анализе ССЦ, в которых взаимодействует несколько стилистических тропов и фигур.

Приведем примеры некоторых однотипных заданий к русским текстовым единицам [РТ] и фрагментам английских текстов [АТ].

Выпишите из текста и проанализируйте ССЦ разных моделей: с зачином и концовкой, без концовки и др. [РТ] – Выделите структурные модели в тексте и определите их особенности [АТ].

Установите способ связи предложений друг с другом и выделите показатели связи (когезии): местоимения, союзы,

лексические повторы и т.д. [PT] – Прокомментируйте использование синтаксических конструкций.

Определите средства когезии, используемые в данном тексте [AT]; Восстановите связность «деформированного» текста. Для этого сформируйте абзацы и расположите их в логической последовательности [PT] – Какие средства используются в данной инструкции для логической организации текста? [AT].

Задания последнего типа [PT] служат как бы переходом к целостному тексту, анализ которого на первом курсе проводится в соответствии со сложившейся учебной традицией. Сначала определяется стилевая принадлежность текста в зависимости от сферы общения, основной функции (общения, сообщения или воздействия) и его жанр. Затем анализируются стилевые, общие языковые и конкретные лексические, морфологические и синтаксические особенности текста. Очевидно, что подобные текстовые компетенции необходимы будущему переводчику. Поэтому они отрабатываются на практических занятиях по стилистике русского языка. Однако подобного «филологического» подхода недостаточно при подготовке переводчика. В основе межпредметной интеграции должен лежать не только сам текст, но и функциональный подход к нему, когда в основе типологии лежит определение основной информативной функции текста.

В курсе стилистики английского языка принята наиболее практико-ориентированная транслатологическая классификация И.С. Алексеевой. В качестве основных видов информации в тексте выделяют когнитивную, оперативную, эмоциональную, эстетическую информацию и соответствующие им параметры и языковые средства выражения. Учитываются также источник, реципиент текста, цель его создания и мера переводимости.

Частично транслатологическая классификация включена в работу с текстом на первом курсе, что дает возможность подготовить студентов к предпереводческому анализу текста в рамках курса «Стилистика английского языка».

С когнитивной информацией первокурсники знакомятся при анализе научной статьи, письменного доклада, делового письма; с оперативной – анализируя законопроект, инструкцию, рецепт; с эмоциональной – читая мемуарный текст, рекламу, слушая публичную речь; с эстетической – анализируя художественный или художественно-публицистический текст. Знание информационного состава текста и его системно-языковых особенностей учит студентов многоплановому подходу в изучении фактов языка и речи. Так, рассматривая стилеобразующие черты функциональных стилей, можно соотносить их с конкретными параметрами того или иного типа информации. Например: отвлеченно-обобщенный характер изложения, подчеркнутая логичность, безобразность научных текстов – это одновременно выражение таких параметров когнитивной информации, как объективность и абстрактность.

При этом объективность и абстрактность научных текстов и некоторых видов деловых бумаг выявляют себя в конкретных способах языкового оформления текста. Например, объективность – обычно в простой линейной рема-тематической последовательности, в использовании терминов, пассивных глагольных конструкций и др. Абстрактность – в словах с отвлеченной семантикой, в преобладании номинативных конструкций, логизированном типе построения текста и др.

Аналогичным образом мы анализируем соотношение параметров других типов текстов с их стилеобразующими и языковыми характеристиками.

Наш опыт показал, что межпредметная интеграция более эффективна, если при изучении некоторых разделов студенты используют общие учебно-методические пособия. В нашем случае в 6-7 семестрах студенты повторно обращались к обобщающим таблицам, помещенным в пособие 1-2 семестров «Функциональные стили современного русского языка» (составители Л.А. Рыбакова, Н.А. Шевырина) [15]. Виды заданий по работе с текстом также описаны в статье Г.О. Щукиной [17]. Изучая элементы транслатологической классификации на первом курсе, студенты знакомятся с пособием по стилистике английского языка «Предпереводной анализ текста» (автор Л.В. Молчкова) [7]. Поэтому они более внимательно относятся к тем заданиям, которые будут повторяться в курсе стилистики английского языка. В их числе, например, такие общие вопросы и задания:

Определите жанрово-стилевую принадлежность текста. Определите тему текста. Кто является источником текста? Какова цель данного текста? Назовите типы информации в предлагаемых текстах.

Преподаватели координируют также и некоторые более «узкие» задания. Например:

Проанализируйте стилевые особенности рекламного текста. Определите языковые приемы, использованные здесь [PT] – Проанализируйте композицию данного рекламного текста. Определите фигуры стили и охарактеризуйте их стилистическую функцию [AT]; Сопоставьте деловое и частное письмо. Найдите их общие и дифференцирующие особенности [PT] – Сравните языковые компоненты построения текста делового письма и соответствующие компоненты текста личного письма [AT]; На примере фрагмента контракта проанализируйте характерные для служебных документов элементы канцелярского стиля [PT] – Какие элементы канцелярского стиля

присутствуют в данном документе? [AT]; Перескажите текст, исключив личностное начало (авторское «я») и ориентируясь на объективированное повествование [PT] – Какие средства обеспечивают объективность изложения в данном тексте? [AT]; Проследите, как в данных текстах эмоциональность сочетается с субъективностью изложения [PT] – Определите основные средства выражения эмоциональной информации в данных текстах и сравните их [AT]; Определите в каждом из четырех публицистических текстов характерные именно для него стилистические фигуры речи [PT] – Определите фигуры речи, используемые в данном тексте. Какова их стилистическая функция? [AT]; Переделайте публицистический текст в научный. Определите их сходства и различия [PT] – Проведите сравнительный анализ данного текста (мемуары) и текста эссе. Определите их основные сходства и различия [AT].

Как свидетельствует наш опыт, подобная межпредметная интеграция позволяет достичь более прочных навыков предпереводческого анализа английского текста. Кроме того, при работе с текстом «важным является ... использование текстового материала как источника информации, возможность анализа содержательной стороны текста» [6], а «в результате усвоения профессионально-значимой информации... индивид осознает себя субъектом социально-трудовых отношений» [11]. Актуальность текстового материала как на русском, так и на английском языках чрезвычайно важна для формирования профессиональных компетенций будущих переводчиков, и добиться этого можно, как справедливо отмечает в своей статье Хаймович И.Н., путем постоянного привлечения работодателей в учебный процесс [12].

Такой подход к реализации основной образовательной программы решает также и педагогические задачи, а именно обеспечивает развитие умений «приобретать опыт выбора и выполнения

индивидуальных ролей в активной социально ориентированной деятельности, развивающей социальную потребность и интегрированную способность реализовывать себя как субъекта социума» [13].

В заключение назовем еще одно направление координации рабочих программ по стилистике русского и английского языков. Это обучение студентов способности многовариантно выражать мысли в различных ситуациях будущей переводческой деятельности. Вот почему в рамках указанных дисциплин усилено внимание к синонимическим формам, вариантам речевых единиц, параллельным синтаксическим конструкциям. Воспринимая

функциональный стиль как форму системной вариативности, студенты учатся изменять функционально-стилевой план текста: переделывать публицистический текст в научный, собственно научный в научно-публицистический, официально-деловой в разговорный и т.п. Редактируя тексты, студенты должны овладеть разными способами трансформаций – лексической, грамматической, логико-смысловой. Последняя разновидность фактически готовит будущих переводчиков к устному синхронному переводу, когда содержание некоторого отрезка текста кратко передается другими языковыми средствами.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Алексеева И.С. Введение в переводоведение / И.С. Алексеева // Учеб. пособие. –СПб.: Филологический факультет СПбГУ; М.: Издательский центр «Академия», 2004. – С. 257.
2. Дровяников В.И. Мультиагентный подход к моделированию системы подготовки профессиональных кадров: монография / В.И.Дровяников – Самара: НОУ ВПО «Международный институт рынка», 2010. – 168 с.
3. Завьялов А.А. Проблемы транслатологической типологии текстов / А.А. Завьялов // Проблемы языка, перевода и межкультурной коммуникации: Сб. науч. тр. Нижний Новгород: НГЛУ им. Н.А. Добролюбова, 2002. – С. 100.
4. Латышев Л.К., Семенов А.Л. Перевод: теория, практика и методика преподавания / Л.К. Латышев, А.Л. Семенов. - М: Издательский центр «Академия», 2003. – С. 28.
5. Латышев Л.К. Там же. - С. 41.
6. Молчкова Л.В. Интеграция циклов дисциплин: профессиональная направленность преподавания при подготовке переводчиков / Л.В.Молчкова // Вестник Нижегородского государственного лингвистического университета им. Н.А. Добролюбова №1, 207.- С.287-296.
7. Молчкова Л.В. Предпереводной анализ текста / Л.В. Молчкова // Практикум. – Самара: НОУ ВПО «МИР», 2009. – 52 с.
8. Поршнева Е.Р., Гронская Н.Э. Проблемы формирования профессиональной языковой личности переводчика / Е.Р. Поршнева, Н.Э. Гронская // Проблемы литературы, языка и перевода: Сб. науч. тр. Нижний Новгород: НГЛУ им. Н.А. Добролюбова, 2001. – С. 240.
9. Сдобников В.В., Петрова О.В. Теория перевода / В.В. Сдобников, О.В. Петрова. – Н. Новгород.: НГЛУ им. Н.А. Добролюбова, 2001. -С. 100.
10. Стуколова Л.З. Логика выбора содержательной основы личностно-профессионального развития будущих менеджеров / Л.З. Стуколова // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2008. № 4 (60). С. 113-119.
11. Стуколова Л.З., Карпова Т.П. Личностнопрофессиональное развитие будущих менеджеров-бакалавров как ценностная основа формирования профессиональных компетенций/ Л.З. Стуколова, Т.П. Карпова // Экономика и политика. 2014. № 1 (2). С. 120-123.

12. Хаймович И.Н. Методика интегральной оценки эффективности квалификации специалиста/ И.Н.Хаймович // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6. С. 435.
13. Шабалкина С.Е. Практика формирования социальных компетенций подростков в школьной лингво-коммуникативной среде /С.Е. Шабалкина // Фундаментальные исследования. 2014. № 12-2. С. 388-391.
14. Шабалкина С.Е., Шевырина Н.А. Формирование социальных компетенций, нравственных ценностей студентов в процессе обучения письменному переводу /С.Е.Шабалкина, Н.А.Шевырина// Современное общество, образование и наука: Сб. науч.тр.: Часть 2. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2014. С.164
15. Шевырина Н.А., Рыбакова Л.А. Функциональные стили современного русского языка / Шевырина Н.А., Рыбакова Л.А. // Уч. – мет. пособие. – Самара: НОУ ВПО «МИР», 2008.– с.47.
16. Шлепнев Д.Н. Два слова о переводе (Заметки о преподавании) / Д.Н. Шлепнев // Проблемы переводоведения и дидактики перевода: Сб. науч. тр. Нижний Новгород: НГЛУ им. Н.А. Добролюбова, 2005.-С. 160.
17. Щукина Г.О. Семинарские занятия по языкознанию в рамках подготовки бакалавров лингвистики / Г.О. Щукина //Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2012. № 13. С. 301-305.

ON INTEGRATION OF TEACHING METHODS IN STYLISTICS OF RUSSIAN AND ENGLISH LANGUAGES

© 2015 Larissa V. Molchkova, Nadezhda A. Shevyrina

International Market Institute, Samara, Russia

This article outlines results of interdisciplinary research that analyses the process of training interpreters under newly established standards of education. Suggested model of integration of teaching methods was applied on the lessons of stylistics of Russian and English languages on the Linguistics department of International Market Institute.

Key words: model, integration, stylistics, newly established standards of education, text, linguistic analysis.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ Public Administration ИЛИ Public Management?

© 2015 Р.С. Сошникова

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», Самара, Россия

Статья посвящена методике преподавания с использованием схемы разъяснения похожих терминов на занятиях иностранного языка в профессиональной сфере на примере синонимичных терминов «administration» и «management». Данная схема поможет развить навыки, помогающие различать синонимические терминологические единицы.

Ключевые слова: терминология, государственное и муниципальное управление, управление, английский язык, методика преподавания.

Возрастающая роль государственного и муниципального управления в социально-экономическом развитии российского общества отражается в тенденциях подготовки управленческих кадров в рамках высшего профессионального образования. Новизна направления объясняет потребность во введении разъяснений по работе с базовой терминологией. Терминологическая неточность некоторых понятий в государственном и муниципальном управлении может привести к коммуникативно - значимым ошибкам. Важно отметить, что «употребление терминов ограничено в основном сферой

профессионального общения, предполагая у коммуникантов определенный тип компетентности в данной сфере» [1].

Любая проблема может быть решена использованием подходящего метода. Предлагаемая нами схема может быть применена к любым терминам, например, к тем, что имеют один корень, таким как: «officer» и «official», «bureaucrat» и «bureaucracy»; «policy» и «politics»; «legitimate» и «legitimacy»; «governance» и «government» [2] а также таким как «administration» и «management». Рассмотрим последние два термина, применив схему разбора, представленную в таблице 1:

Таблица 1 - Схема разбора

Англо- русский словарь →	Англо- английский словарь →	Словарь сочетаемости →	Примеры использования этих терминов в полных предложениях в аутентичных изданиях
--------------------------------	-----------------------------------	------------------------------	---

Итак, первым шагом в понимании этих терминов является поиск перевода или вариантов перевода в англо-русском

словаре, мы используем онлайн словарь Мультитран [8]. В данном случае варианты перевода представлены ниже в таблице 2:

Таблица 2 - Перевод терминов

Administration	Management
----------------	------------

управление делами; **управление**;
администрация; министерство; ведомство;
администрирование; **правление**;
назначение

управление; заведование; менеджмент;
умение владеть (инструментом); умение
справляться (с работой); руководство;
дирекция; **правление**; организация;
обращение; умение справиться

В русском переводе есть схожие варианты, а именно «правление» и «управление», таким образом, для более пристального изучения разницы в понимании и употреблении нам необходимо сделать следующий шаг – посмотреть определение терминов в англо-английском словаре. Надо отметить, что этот шаг представляется студентам самым

сложным, но после обсуждения толкований на занятиях картина проясняется. Очень часто мы обсуждаем пояснительные статьи на сайте Википедии (Wikipedia), Делового словаря (Business Dictionary) [6] или словаря Мериам Вебстера (Merriam-Webster) [9]. Примеры таких статей приведены в таблице 3:

Таблица 3 - Определение терминов

Administration	Management
The definition of administration refers to the group of individuals who are in charge of creating and enforcing rules and regulations, or those in leadership positions who complete important tasks. Meriam-Webster: administration is a government or part of a government that is identified with its leader (such as a U.S. president or British prime minister)	The organization and coordination of the activities of a business in order to achieve defined objectives. Meriam-Webster: management is the act or skill of controlling and making decisions about a business, department, sports team, etc. The people who make decisions about a business, department, sports team, etc. The act or process of deciding how to use something

Таким образом, термин «management» употребляется для обозначения понятия «управления» в бизнесе, а «administration» в значении управления применяется к группе людей, которые создают и исполняют нормативно-правовую базу, а также тех, кто занимает руководящие позиции и выполняет важные задачи. В словаре Мериам Вебстер «administration» соответствует русскому слову «администрация».

Следующим, третьим шагом является поиск как можно большего количества сочетаемостей с исследуемыми словами, словосочетаний. Данный шаг позволит нам еще четче увидеть картину употребления данных терминов, так как они сами по себе

одни не употребляются. Данный шаг поможет нам определить, в чем конкретно различаются данные понятия и в чем у них схожесть.

Итак, детально изучим третий шаг, возьмем сочетания с прилагательными [7]: слова, которые сочетаются с термином «administration» включают в себя: *effective, efficient, good; poor; day-to-day, routine; general; office; bureaucratic; central; arts, business, educational, financial, justice, social; government, public.*

В значении близком к правительству (government) «administration» сочетается со следующими прилагательными: *colonial, federal, local, municipal, provincial, regional, state; civil, imperial, royal; Conservative,*

Labour, etc.; caretaker, interim, temporary; coalition, joint; minority, civilian, military.

Слов достаточно много, но меньше чем с термином «*management*»: *careful, competent, effective, efficient, firm, good, sound; bad, inefficient, poor; day-to-day, routine; general, overall; business, corporate; personnel, staff; production; project, task; hospital, hotel, school; database, network, systems; asset, economic, financial, investment, money, resource; information; crisis; household; traffic; waste; forest, land; anger, anxiety, stress, time.*

Более или менее разница в использовании этих терминов стала проявляться уже на третьем шаге. Далее мы обращаемся к полным предложениям с использованием данных терминов. Мы изучаем микротексты, контексты на основе аутентичных материалов, опубликованных Сетью институтов и школ государственного управления стран Восточной Европы (NISPAcee), а также Институтом «Открытое общество» (Open Society Institute).

Обратимся к публикации NISPAcee “Public Sector Dynamics in Central and Eastern Europe” под редакцией Ю. Немек и Де Врис в 2012. Проанализировав предложения с «*administration*», мы с уверенностью можем сказать, что данный термин в основном используется с прилагательным «*public*» в данных типах текстах, связанных с исследованиями в сфере государственного и муниципального управления:

*Effective governance in a global society implies cooperation or partnership in which national governments work collaboratively with lower levels of **public administration**, the private sector, organisations of civil society, other states, and IOs through a democratic, transparent, and participative process. [3, cmp. 71].*

*The author's knowledge RIA was also enlarged by the National School of Public **Administration** (KSAP) students' reports on RIA experiences, results of their internship in Polish and foreign **administration**. [3, cmp. 177].*

Термин «*management*» встречается достаточно редко, и относится к управлению государственным сектором как отдельной отраслью экономики. Например:

*Does the rapid spread of RIA contribute to public sector **management** and better governance? [3, cmp. 178]*

Теперь обратимся к публикации Института «Открытое общество» Практическое руководство к построению местного самоуправления. Опыт Польши. («A Practical Guide to Building Local Government. The Polish Experience»), автором которого является Ержи Регульский (Jerzy Regulski). В данном пособии также где-то в 30 % случаев термин «*administration*» употребляется с прилагательным «*public*».

*The **public administration** must operate in a continuous and effective way. [4, cmp. 42]*

Иногда вместо «*public*» используется его синоним «*state*», как в примере ниже:

*In Poland, the budgets of the peoples' councils, which existed under communism, were relatively large because the councils acted on behalf of the **state administration**. [4, cmp. 7]*

*Do local self-governments have their own **administration** independent from the **state administration**? [4, cmp. 9]*

Самым частотным употреблением термина «*administration*» является его сочетание с прилагательными «*central*» - центральный и «*local*» - местный, как, например, в следующем примере:

*Tasks are assigned to the various actors in the political sphere, in the legislature, in **central and local administrations**, as well as in nonprofit, professional, and research organizations. [4, cmp. 8]*

*The **central administration** should deal with issues that individual people or social groups cannot solve themselves. [4, cmp. 3]*

*The **central administration's** only responsibility is to ensure that local government performs its responsibilities adequately. [4, cmp. 7]*

*The **local and regional administration** at that time was the greatest opponent to the reform. [4, cmp. 27]*

*Does the process of developing professional and **effective local administration** exist? [4, cmp. 9]*

Таким образом, в основном управление как «administration» характеризуется размерами и местоположением - центральным или местным, региональным, а также сферой деятельности, например, «налоговое управление» или «управление государственным имуществом», как в следующих примерах:

*The **fiscal administration**, which usually plays a very negative role, as decentralization means that the central government will lose control over a significant portion of public finances, and therefore it vigorously fights to prevent such a loss. [4, cmp. 19]*

*Very often, ownership is not separated from the **public property administration** and people do not attach great importance to the actual enfranchisement of local self-governments. [4, cmp. 81]*

Рассмотрев и проанализировав предложения с термином «management», можно отметить, что многие языковые практики понимают под ним управление, которое может быть эффективным или стремится к тому, чтобы быть эффективным, а также описывают управление какой-либо сферой, например финансовой:

*“Without prejudice to more general statutory provisions, local authorities shall be able to determine their own internal administrative structures in order to adapt them to local needs and ensure **effective management**.” [4, cmp. 5]*

*Unfortunately, this gauge limits the notion of change, which cannot be restricted only to the **management of finances**. [4, cmp. 6].*

Следующий пример подтверждает наше мнение о том, что два синонимических термина «administration» и «management» используются в конкретных ситуациях, государственное управление всегда передается «public administration», а управление чем-либо - это «management»,

как например, «public affairs management» - управление государственными делами.

The public administration has to be able to perform its operations ceaselessly in order to guarantee the continuity of services to residents and public affairs management. [4, cmp. 49]

Подводя итог исследованию, можно сделать вывод о том, что данные термины имеют четкое разграничение употребления в нескольких значениях и в определенных сочетаниях, а также существует синонимия в определении управления как эффективного. В пособии можно встретить выражения «effective management», а также «effective administration», в первом случае эффективное управление чем-либо, во втором - эффективное управление в значении правления как группы людей:

*For example, a large degree of independence for local self-government creates conditions for the **effective management** of development. [4, cmp. 9].*

*An **effective administration** and an improved fulfillment of social needs improve people's trust in the state. [4, cmp. 10].*

Предложенная схема, состоящая из четырех отдельных шагов, может оказаться полезной студентам при возникновении трудностей в определении различий между синонимичными терминами. Мы характеризуем данный метод как продуктивный и практически значимый. Данный подход является четким и понятным, он помогает студентам быстро сориентироваться и приступить к обсуждению различий в употреблении синонимических терминов. Применяя данную схему, можно повысить результативность педагогической деятельности, состоящей, согласно научной работе Кольчугиной Е.В., из двух составляющих элементов: восприятия студентами результативности деятельности преподавателя и восприятия педагогом результативности собственной деятельности [10].

Данный метод также показывает студентам необходимость чтения аутентичных материалов по теме их

специальности [4] как неотъемлемое языком в профессиональных целях.
условие для овладения иностранным

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Демидова Г.В. Варьирование и синонимия в англоязычной терминосистеме переводоведения. Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2010. Т. 12. № 5-2. С. 494-497.
2. Сошникова Р.С. Схема работы с английской терминологией сферы государственного и муниципального управления. В сборнике: Наука и образование: проблемы и перспективы Материалы II Международной научно-практической конференции. Научный редактор Ю. В. Мамченко. Москва, 2015. С. 6-9.
3. Public Sector Dynamics in Central and Eastern Europe edited by Juraj Nemec, Michiel S.de Vries, Bratislava: Nispacee, 2012 - 251 p.
4. A Practical Guide to Building Local Government. The Polish Experience by Jerzy Regulski, translated by Annemarie Haar and William Haar. Budapest, Hungary, 2010. – 148 p.
5. Goverdovskaya L.P., Soshnikova R.S. English Teaching for Public Administration Students. Journal of US-China Public Administration. July 2013, Vol. 10, No. 7, p. 701-707.
6. <http://www.businessdictionary.com>
7. <http://oxforddictionary.so8848.com>
8. www.multitran.ru
9. <http://www.merriam-webster.com/dictionary/administration>
10. Хитрова Е.В. Психолого-педагогические факторы восприятия результативности педагогической деятельности субъектами образования. автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук /Самарский государственный педагогический университет. Самара, 2006. – стр. 10.

PUBLIC ADMINISTRATION OR PUBLIC MANAGEMENT ?

© 2015 Ruzanna S. Soshnikova

International Market Institute, Samara, Russia

The article is devoted to the learning point that can be used at the classes of English for professional use. The article introduces the scheme explaining the difference in usage between synonyms using the example of synonymic terms «administration» and «management». This scheme helps to develop skills that can help to see the difference in terms usage.

Key words: terms; public and municipal administration; management; English language; learning point.

СЕМАНТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ АНГЛОЯЗЫЧНЫХ АВИАЦИОННЫХ РЕКЛАМНЫХ ТЕКСТОВ (ЛЕКСИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ)

© 2015 Ю.Ю.Строева

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

В данной статье анализируются семантические особенности креолизованных текстов на примере англоязычной рекламы, опубликованной в научно-популярных журналах по авиации. Описывается употребление таких лексических выразительных средств, как метафоры, сравнения, гиперболы, модные слова и слова высокой оценки. Рассматривается использование повторов всех уровней (фонетический, морфемный, лексический, синтаксический повторы), а также рамочных конструкций.

Ключевые слова: рекламный дискурс, фонетический повтор, метафора, гипербола, рамочная конструкция, эмотивно-оценочная лексика, гиперболизация положительной оценки, модные слова, слова высокой оценки.

Как известно, рекламные сообщения относятся к креолизованным текстам и характеризуются отсутствием обратной связи между отправителями и получателями информации. Следовательно, возникает необходимость использовать в рекламном коммуникативном пространстве все разнообразие средств, включающих как вербальные, так и невербальные компоненты с целью донести до реципиента не только необходимую информацию, но и побудить его купить тот или иной товар. Несомненно, важнейшая роль в рекламном сообщении принадлежит вербальной части, т.е. лингвистической стороне.

Комплексность языкового оформления рекламы ставит задачу выявить лингвистические признаки рекламных текстов, а также то, как в них реализуются конструктивные возможности всех частей языка. Безусловно, в текстах любого типа анализу подлежат в первую очередь лексикон языка и его синтаксис. Лексикон, или лексика, как известно, формирует содержание языкового высказывания (текста), а грамматика выстраивает структуру этого тематического содержания. Так как необходимо определить основные признаки изучаемого функционального стиля соответственно на лексическом и грамматическом уровнях, то каждая из двух областей представляет

отдельный блок описания. В данной статье ставится цель рассмотреть некоторые семантические особенности текстов авиационной рекламы на лексическом уровне.

Общеизвестно, что рекламные сообщения характеризуются использованием эмотивно-оценочной лексики с семантикой положительной оценки. Более того, широко используются средства выражения гиперболизации положительной оценки. К этим средствам относятся в первую очередь превосходная степень прилагательных и наречий, а также морфемы с семантикой усиления качества и местоимения с обобщающей семантикой. Создатели рекламных текстов используют как оценочные высказывания с просторечной окраской и гиперболы разговорной речи, так и лексику, близкую к высокому стилю, а также модные и иностранные слова, обороты речи и цитаты.

При проведении анализа текстов англоязычной рекламы, опубликованной на страницах авиационных журналов, мы обнаружили разнообразие лексических и синтаксических выразительных средств. [10]. Это повторы всех уровней: фонетический, морфемный, лексический, синтаксический; а также метафоры, сравнения, игра слов, авторские парные словосочетания и другие лексические фигуры стиля. Например, рекламный текст

компании «Бэлл Хеликоптер» построен на использовании разнообразных повторов:

FLY SMART. FLY BELL.

Flying smart means knowing what you're getting into. It means seeing past the paint job. It means knowing the difference between flash and experience, between form and function. Flying smart means having a plan for what you didn't plan for. It means knowing there's a lot more to owing a helicopter than buying a helicopter. It means knowing that your pilots will have the best training in the world and your mechanics can fix a helicopter in their sleep. Flying smart means that no matter where you are or what time it is, you can make a call. For a part. For advice. Now. Not a week from now. It means applying over 50 years of testing and innovation. It means making sure what's next is what's right. It means putting down the brochures and doing the math. Want to truly understand what it means to fly smart? Buy Bell. [15]

Авторы данной рекламы предполагают, что читатели обязательно обратят внимания на постоянный повтор фразы «flying smart means knowing» в различных вариантах (it means; it means knowing; flying smart means) – всего 11 раз. Составители текста используют фонетический (Fly Bell, form and function, buy Bell), морфемный (морфема -ing – 18 раз) и лексический (For a part. For advice; Now. Not a week from now; what's next is what's right) виды повтора. Используются определение (flying smart means...), метафора (fly smart), гипербола (fix a helicopter in a sleep), парные словосочетания (form and function; flash and experience). Кроме того, мы наблюдаем использование рамочной конструкции – реклама начинается с девиза компании «FLY SMART. FLY BELL», а заканчивается обращением к покупателю – «Want to truly understand what it means to fly smart? Buy Bell». В этом обращении повторяются и частично видоизменяются слова девиза.

Воздействие речевого смысла рекламных сообщений связано с прагматикой рекламы, с прагматическим потенциалом языковых единиц и

конструкций, используемых при ее создании. По мнению Ю.Д. Апресяна, семантическая информация сообщений передается, в первую очередь, через знаменательные части речи. Периферийные разряды слов – частицы, междометия, вводные слова – способны осуществлять передачу прагматической информации. В основных значениях слов доля чистой семантики больше, чем в производных [1:16]. Повышенная (пониженная) информационная емкость лексических единиц и высказываний освещена во многих работах [2;5].

Мы считаем, что говоря о рекламных текстах, не стоит строго разграничивать предметно-логическую и прагматическую семантику. Именно рациональное сочетание семантической и прагматической информации позволяет рекламному тексту сформировать в сознании реципиента *определенную иерархию ценностей* [9: 84]. Она может подкрепляться так называемыми *словами высокой оценки*. Как считает Рут Ремер, которая предложила этот термин, такие слова способствуют «облагораживанию» предмета рекламы, «приобщению к более высокому социальному рангу» [12:99].

Подобным же образом в заголовках рекламных текстов употребляются *имена прилагательные высокой оценки* (brilliant, exquisite, excellent). Эффект их воздействия усиливается, если они стоят в формах степеней сравнения, в частности, в превосходной степени имени прилагательного.

Например:

Finest.

For overall capability, there's no better law enforcement helicopter than the MD 520N. It will get you to the scene of the crime quickly and quietly. Plus, this agile, multi-mission performer is capable of fighting fires, conducting searches and rescues, and so much more. And because it has a new turbine engine, the NOTAR system-equipped MD 520N is now better than ever. What could be finer? [15]

В приведенном выше сравнительно небольшом по объему рекламном тексте используются прилагательные в

сравнительной степени (*better* – 2 раза, *much more*, *finer*). Кроме того, мы снова наблюдаем использование рамочной конструкции. Прилагательное *fine* используется в превосходной и сравнительной степенях сравнения («*Finest*» – «What could be *finer*?»). Применение подобных конструкций при создании рекламных текстов способствует усилению их воздействия на читателя.

К лексике, типичной для текстов рекламного стиля, следует отнести *неологизмы*, определенную часть которых составляют *модные слова*. Модные слова передают *актуальность*, указывают на превосходство данного вида продукции над другим видом [4: 11-14; 7: 78-81]. Например: *user-friendly features*, *state-of-the-art system*, *leading-edge technology*;

WORK HARD.

PLAY HARDER.

This is life in the fast lane, where Enstrom helicopters are right at home. Whether it's an impromptu gathering on the yacht or a can't-miss meeting downtown, Enstrom will get you there in style. Our helicopters are sleek and sexy – like this 280FX for instance. Spacious and safe. Fast and fun. So make the good life even better with an Enstrom. Anything else is, well, just too hard.

Кроме модного выражения “can't-miss meeting”, при создании данного текста использовалась аллитерация и разговорный стиль речи (“helicopters are right at home”, “Anything else is, well, just too hard”) [15].

Необходимая тематическая насыщенность достигается также за счет сферы *коннотаций*, благодаря которым значение как отношение конкретной языковой единицы к объекту становится более многомерным [8: 28]. В связи с этим М.В.Оборина, исследовавшая стилистические факторы текстообразования, отметила, что повышение информативности связано с изменением значения единицы, посредством установления связей с новыми сторонами объекта. «Этими сторонами становятся оценки, эмоции, контактоустановление» [6: 37].

Итак, единицы языка, которые чаще всего употребляются в своем узком статусе, недостаточны для обозначения актуального содержания; поэтому продуцент и реципиент как бы «достраивают» отображение в соответствии со своими ощущениями, т.е. добавляют объем коннотативного содержания, имплицитно его текстопостроение и текстовосприятие [3:79].

Вновь обратимся к рекламе вертолетов компании «Энстром Хеликоптер Корпорэйшн»: **WORK HARD. PLAY HARDER.**

This is life in the fast lane, where Enstrom helicopters are right at home. Whether it's an impromptu gathering on the yacht or a can't-miss meeting downtown, Enstrom will get you there in style. Our helicopters are sleek and sexy – like this 280FX for instance. Spacious and safe. Fast and fun. So make the good life even better with an Enstrom. Anything else is, well, just too hard [15].

Восприятие подчеркнутых нами в тексте слов и фраз в полной мере зависит от личных ощущений и жизненного опыта читателя, от его способности восполнить недостаток содержания. Таким образом, семантическое насыщение любых, в том числе рекламных, текстов происходит путем неизбежной мобилизации фоновых знаний. [10]

Психологически выверенный принцип апеллирования к ассоциациям заложен в создание рекламных текстов априори, он лишь воплощается многообразными средствами и возможностями стилистики языка. Теоретические основы этого подхода изложил еще в 1955 году известный теоретик рекламы Л.Ф. Хольцшвер, которому принадлежит идея «биполярной» сущности рекламы: [11:107]. Следовательно, определенная специфика текстов рекламного стиля, которая может быть воспринята и легко осмыслена без глубокого погружения в смысловое содержание, происходит из общей специфики речевой деятельности в данной функциональной сфере языка.

Итак, анализ лексических особенностей рекламных сообщений позволяет сделать следующие выводы.

Предназначение текстов рекламы обуславливает специфику реализации единиц разных языковых уровней в данной сфере коммуникации. В рекламных текстах отмечается наличие большого пласта *функционально-окрашенной*

лексики. Важная роль принадлежит использованию экспрессивной фразеологии – повторов всех уровней, слов высокой оценки, модных слов, юмора, модификаций известных крылатых выражений, пословиц и поговорок, игры слов. Широко используются метафоры (в том числе визуальные) и рамочные конструкции.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Апресян Ю.Д. Прагматическая информация для толкового словаря // Прагматика и проблемы интенциональности. – М.: Наука, 1988. – С. 8-26.
2. Водоватова Т.Е. Инференциальный смысл высказываний с пониженной и повышенной информационной ёмкостью : дис. ... д-ра филол. наук: 10.02.19. Самара, 2007. 309 с.
3. Горлатов А.М. Функциональный стиль рекламы в современном немецком языке. – Минск. гос. лингв. ун-т. – Мн., 2002. – 257 с.
4. Месхиашвили Н.В. Экспрессивные средства письменной американской рекламы: автореф. дисс. ... канд. филол. наук – М.: МГЛУ им. М. Тореца, 1990. – 28 с.
5. Молчкова Л.В. Информационный компонент фразеологического кода // Вестник МГОУ. Серия «Лингвистика». –2012. – № 5. –С. 45-50.
6. Обороина М.В. Речевая деятельность и некоторые стилистические тенденции текстопостроения как средство управления пониманием // Общая стилистика: теоретические и прикладные аспекты. – Калинин: КГУ, 1990. – С. 32-43.
7. Панченко, Н.В. Эффективность рекламы: почему она низка и как её повысить // ЭКО. – 1994. – №9.
8. Скребнев Ю.М. Введение в коллоквиалистику. – Саратов: Наука, 1985. – 168 с.
9. Слуцкина О.И. Приемы оказания речевого воздействия во французской рекламе // Речь в научно-лингвистическом и дидактическом аспектах. – М.: Наука, 1991. – С. 80- 88.
10. Строева Ю.Ю. Жанрово-стилистические характеристики англоязычного научно-популярного дискурса (на материале периодических изданий по авиации) : дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. Самара, 2009. 232 с.
11. Holzschuher, L.F. Psychologische Grundlagen der Werbung // Essen: Erich Schmidt-Verlag, 1955. – 432 s.
12. Römer R. Die Sprache der Anzeigenwerbung // Düsseldorf: Meltzer, 1980. – 316 s.
13. Longman Dictionary of Contemporary English. – Longman, 1997. – 1668 p.
14. Oxford English Dictionary. – Oxford University Press, 1999. – 2152 p.
15. Rotor&Wing (ISSN 1085-9284). – PBI Media, LLC., June, Aug., Oct. 2001, Jan. 2002, Feb. – July, Sept., Oct., Dec. 2003, Jan. – March, May – Sept. 2004. – 1206 p.

SEMANTIC FEMANTIC OF ENGLISH AVIATION ADVERTISING TEXTS (LEXICAL LEVEL)

© 2015 Stroyeva Yulia

International Market Institute, Samara

This article analyzes some semantic features of polycode English-language texts of advertisements published in the popular scientific aviation magazines. The usage of such lexical expressive means such as metaphors, comparisons, hyperbolas, fashionable words and high opinion words is described. The performance of reduplications at all levels (phonetic, morphemic, lexical, syntactic reduplications) as well as closed-in constructions is considered in detail.

Key words: Advertisement discourse, phonetic reduplication, metaphor, hyperbole, closed-in construction, affective-appraisive lexis, hyperbolization of positive evaluation, fashionable words, high opinion words.

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРЕВОДЧЕСКОГО ПОРТФОЛИО СТУДЕНТОВ В РАМКАХ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ТЕОРИИ ПЕРЕВОДА

© 2015 Г.О.Щукина

ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара, Россия

Настоящая статья посвящена рассмотрению методик создания переводческого портфолио в рамках семинарских занятий по теории перевода для бакалавров лингвистики. Помимо освещения теоретических вопросов, сопрягающихся с тематикой лекционных занятий, студенты получают возможность работы с аутентичными текстами на английском языке, представленными в современных научных журналах по теории перевода. Работа над дополнительным материалом через призму аудиторного и внеаудиторного перевода и обсуждения проблем, затрагиваемых на лекционных занятиях по теории перевода, позволяет студентам не только обогатить свой профессиональный словарный запас, но и получить дополнительный навык письменного и устного перевода специализированных текстов. Коммуникативная направленность заданий при составлении практических заданий к переводческому портфолио способствуют улучшению межличностных качеств студентов, а также создает условия, приближенные к условиям работы переводческой команды.

Ключевые слова: переводческое портфолио, семинарские занятия по теории перевода, формирование профессиональных компетенций будущих переводчиков, взаимный мониторинг материалов портфолио.

Развитие интернет-технологий, а также постоянное повышение плотности информационного потока заставляет современных студентов делать всё большие усилия для критического отбора и анализа необходимого материала. Особенно остро этот вопрос стоит для начинающих переводчиков, которым необходимо научиться грамотно применять теоретические положения на практике перевода, избегая соблазна воспользоваться некорректными вариантами перевода, доступными на сомнительных онлайн-ресурсах по одному клику компьютерной мыши. Отсюда следует, что формирование профессиональных компетенций будущих переводчиков должно проходить в ситуации, максимально приближенной к реальной, а именно имитировать работу переводчика «здесь и сейчас», а также работу переводческих команд.

Стандарты третьего поколения требуют от разработчиков учебных планов учитывать требования потенциальных работодателей [6], а компетентностный подход к формированию содержания

программ профессионального цикла должен преследовать цель интегрирования дисциплин [7]. Отсюда следует, что для лучшего усвоения содержания программы теоретическая составляющая профессиональных умений и навыков должна подкрепляться различного рода практическими заданиями во время аудиторной работы.

Необходимо повышать степень вовлечённости студентов в практико-ориентированную деятельность во время семинарских занятий. Смена режимов взаимодействия при обучении переводческим дисциплинам способствует формированию навыка быстрого переключения сознания. Так, например, работа в «стихийных» парах (когда студент перед началом ответа на английском языке самостоятельно выбирает себе устного переводчика из числа одногруппников) способствует повышению напряженности внимания обучающихся. Данный вид деятельности можно описать как проблемно-ситуационные игры, посредством которых можно решать различные

профессиональные задачи [1], формировать личностно-профессиональное развитие через призму профессиональных компетенций [10]. Ориентированные на студентов методики взаимной проверки знаний и самостоятельная разработка тренировочных заданий позволяет повысить степень самостоятельности выполняемой деятельности, а также ответственности за уровень получаемых знаний. Более того, такие задания позволяют преподавателю проверять знания каждого студента, при этом выполняя роль наблюдателя.

Для расширения объема читаемой литературы по теории перевода вниманию студентов можно предложить перевод несколько англоязычных научных статей по теории перевода. При этом внеаудиторная работа над профессиональными компетенциями должна тесно соприкасаться с аудиторной. В нашем случае это подразумевает составление т.н. «переводческого портфолио» на семинарских занятиях по дисциплине «теория перевода». Основной частью портфолио является перевод англоязычной научной статьи по проблемам современного переводоведения объемом 18-20 страниц, составление глоссария переводческих терминов и дефиниций на английском и русском языках, а также разработка заданий для взаимного мониторинга знаний этих терминов.

В качестве одного из основных источников научных статей по теории перевода можно предложить сборник *The Routledge Companion to Translation Studies* под руководством Джереми Мандея, где собраны статьи ведущих зарубежных специалистов в области переводоведения. В сборнике затронуты такие темы, как проблемы теории перевода; лингвистические и коммуникативные основы теории перевода; проблемы контекстуального перевода; современные технологии в переводе; перевод как межкультурная коммуникация; проблемы этики и политики в переводе; перевод с точки зрения когнитивных процессов;

проблемы теории устного перевода; особенности передачи аудиовизуальных материалов на другой язык.

Работа с аутентичными текстами научного дискурса также способствует формированию навыка распознавания интертекстуальных фрагментов (подробнее об этом см. статью Ю.Ю.Строевой [9], повышению лингвоэкологической культуры [4] и формированию мультикультурализма [2], [3]. Предварительный анализ структуры переводимого фрагмента (подробнее об этом см. статью Д.Д.Кузнецовой [5]) помогает учащимся создавать четкую структуру данного текста.

Студентам предоставляется выбрать одну статью для перевода, а также соавтора из числа одноклассников. Перевод выполняется всеми студентами строго в соответствии с графиком отчетности – 10 недель. Парная работа предполагает не только разумное снижение объема выполняемой работы, но и способствует формированию навыков взаимного редактирования. На каждом занятии студенты выступают с кратким отчетом о проделанной работе (резюме перевода 1,5-2 страниц статьи), а также отвечают на вопросы других студентов и консультируются с преподавателем по поводу разъяснения тех или иных переводческих / языковых трудностей. Таким образом, составление данной части портфолио способствует формированию нескольких профессиональных переводческих навыков и умений.

Помимо выполнения перевода статьи, студенты составляют глоссарий 40 новых переводческих терминов, которые встретились им в ходе работы над текстом статьи. Глоссарий представляет собой англо-русский перечень терминов с последующими разъяснительными дефинициями на русском языке. Термины поясняются ответственными за статью студентами на каждом занятии после доклада по содержанию переведенного фрагмента и фиксируются остальными студентами под запись в виде названий терминов и их дефиниций на русском языке. При необходимости, преподаватель

поясняет наиболее редко встречаемые узкоспециализированные переводческие термины.

К списку терминов прилагается задание на закрепление знаний, самостоятельно разработанное студентами для взаимного контроля знаний.

Рассмотрим несколько примеров таких заданий.

Задание на установление соответствий (русскоязычный и англоязычный вариант) между терминами и дефинициями и т.д.

1. Match the following terms with their Russian equivalents.

Indirect translation	Сверхперевод
Cross-cultural communication	Юмор в переводе
Interlinear translation	Межкультурная коммуникация
Full translation	Общая теория перевода
Generalization	Личные навыки (переводчика)
Grammar translation	Прагматический перевод
General theory of translation	Генерализация
Humor in translation	Подстрочный перевод
Hypertranslation	Полный перевод
Individual skills	Грамматический перевод
Pragmatic translation	Косвенный перевод

Кроме того, во время обсуждения теоретических положений по теме переводческих трансформаций студенты могут разрабатывать дополнительные тренировочные задания для своих одноклассников на основе перевода материалов для других языковых дисциплин, в том числе внеаудиторного и домашнего чтения.

2. Define translation transformations in the following Russian sentences.

a) One of the last true frontiers of travel, Papua New Guinea (PNG) boasts an unparalleled array of ecological beauty. - Одним из последних направлений путешествий является посещение страны Папуа -Новая Гвинея, которая может похвастаться бесподобными природными красотами.

b) Its 12 suites and restaurant feature soaring cathedral ceilings and glass facades with soul-charging 180-degree mountain views. - В отеле 12 номеров люкс и

ресторан, особенностью которого является высокий кафедральный потолок, и стеклянные фасады с захватывающим обзорным видом на горы.

c) Built by members of the local Melpa tribe from traditional materials like Kwila hardwood, woven grass and river stones, the structure fits the landscape like a glove. - Построенное членами местного племени Мелпа из традиционных материалов, таких как лиственные породы деревьев, ткань из растительных волокон и речные камни, строение полностью соответствует ландшафту.

Особым взаимо-контролирующим потенциалом обладают задания типа кроссворд (англоязычный и русскоязычный вариант), который студенты разрабатывают при помощи компьютерных программ. Материалом для вопросов в кроссворде служат термины из перевода научных статей, теоретические положения ведущих специалистов в

области переводоведения, о которых говорится на лекционных занятиях.

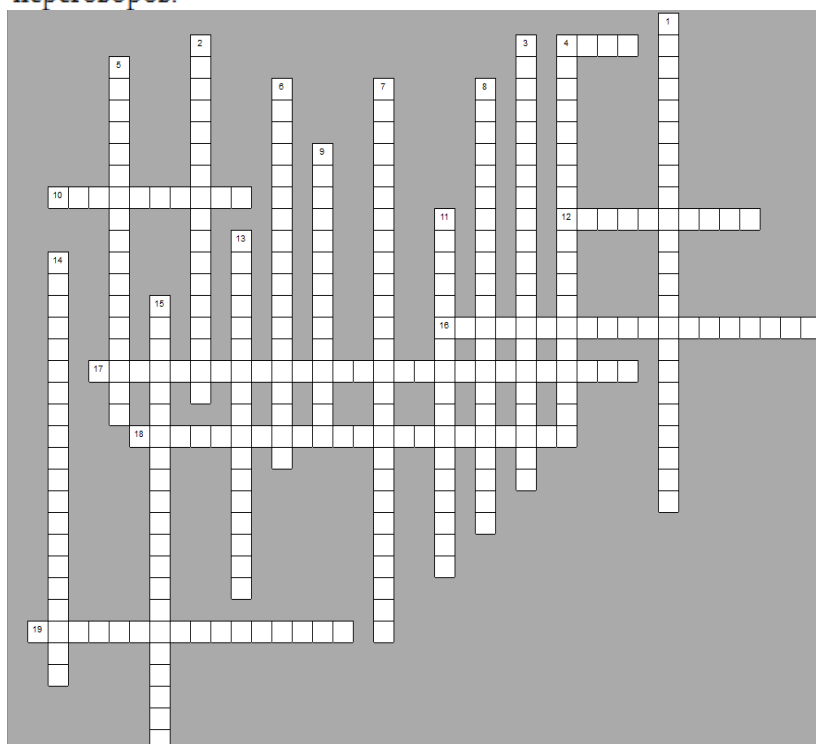
Рассмотрим пример такого кроссворда.

По горизонтали:

4. Единица культурной информации, распространяемая от одного человека к другому посредством имитации. 10. Ввод субтитров. 12. Ведение записей в последовательном переводе. 16. Подготовка устного переводчика. 17. Перевод на видеоконференции. 18. Устный перевод с использованием аппаратуры. 19. Перевод с листа перевод документа в устной или письменной без предварительной подготовки.

По вертикали:

1. Сурдопереводчик, устный переводчик для глухонемых. 2. Дисциплина, изучающая взаимоотношение языка, мышления и сознания. 3. Перевод радио/телепередач. 4. Медицинский перевод. 5. Определение понятий, необходимых для описания процессов решения задач в избранной предметной области. 6. Удалённый перевод. 7. Перевод языка жестов. 8. Перевод, при котором требуются глубокие знания культуры и социальной специфики народов и стран, представляющих оба языка, а также социальной и личностной психологии. 9. Телемост, телеконференция. 11. Устный перевод на пресс-конференциях, телевидении и т.д. 13. Перевод переговоров с глаза на глаз. 14. Устный юридический перевод. 15. Перевод телефонных переговоров.



Особенно приветствуются интерактивные задания на отгадывание терминов по типу игры «Крокодил» или «Игра в ассоциации»: студенты выбирают термин (например, whispered interpreting) и объясняют его либо с использованием описательного контекста и синонимичных слов, либо невербально – с

использованием мимики и жестов. Последнее задание способствует запоминанию терминов на эмоциональном уровне и обычно проводится после выполнения трудоемких заданий или обсуждения трудных вопросов по теории перевода, что позволяет снизить

ментальную и психологическую напряженность.

Перечисленные выше практические организационно-деятельностные задания, разрабатываемые студентами для взаимной проверки, позволяют формировать т.н. социальные компетенции в лингво-коммуникативной среде в процессе обучения устному и письменному переводу [11], [12], [13], [14], [15].

Кроме того, портфолио предполагает выполнение в классе различных переводческих работ, тематически связанных с англоязычными материалами по вопросам теории перевода.

Вступительным заданием для формирования умений реферирования научных статей на английском языке является изложение абзаца статьи А.Бернака «The Importance of Translation Studies for Development Education», Policy & Practice: A Development Education Review» объемом не более 100 слов. Статья повествует о роли перевода в процессе познания окружающего мира, формирования профессиональных навыков, а также о переводе как о способе введения тем на различных лингвистических дисциплинах.

Другое задание предполагает реферирование фрагмента научной статьи Холли Миккелсона «Interpreting Is Interpreting — Or Is It?» объемом в одну страницу с использованием не более 100 слов на английском языке. Тематика реферируемых фрагментов предполагает ознакомление студентов с особенностями синхронного, последовательного перевода, использование техники «нашептывания» во время проведения конференций; перевод семинаров и конференций; устный перевод, необходимый для сопровождения официальных лиц и делегаций; перевод в СМИ; устный перевод юридических документов и судебных заседаний; перевод деловой коммуникации; устный перевод в медицинской сфере; устный перевод в образовательной среде; перевод телефонных переговоров; устный перевод для нужд общественных организаций. Кроме того, студенты знакомятся с

перечнем профессиональных навыков устного переводчика: языковые и речевые навыки и умения в переводящем и переводимом языке; аналитические навыки; межличностные качества и знания этических и культурных норм страны переводящего языка; знания особенностей языковой стороны узкоспециализированной сферы деятельности. После завершения перевода всей статьи студенты знакомятся со статьями отечественных специалистов в области устного перевода [8].

На составление реферирования отводится 30 минут, что соответствует временным рамкам, предоставляемым студентам на подготовку реферирования во время экзамена. Студентам разрешается пользоваться словарями. Далее студенты в порядке нумерации полученных ими фрагментов статьи выбирают себе напарника, которому отводится роль устного переводчика. Следующий этап задания предполагает устное изложение реферированного фрагмента и последовательный перевод. Роль преподавателя сводится к мониторингу двух участников задания. Другие студенты фиксируют краткое, тезисное изложение статьи на русском языке по ходу его перевода. После выполнения задания преподаватель комментирует допущенные языковые недочеты и просит не участвовавших в работе студентов передать основное содержание фрагмента статьи на русском языке с последующим пояснением новых научных терминов.

В качестве домашнего задания можно предложить реферирование текста англоязычной статьи Синара де Оливьера Бранко «Describing the methodological procedure of a translation studies investigation based on corpora», которая посвящена особенностям применения различных методик для проведения исследований в области теории перевода с точки зрения корпусной лингвистики. Фрагмент статьи определяется объемом до 5000 знаков, студенты выполняют реферирование с использованием 600 слов, а также составляют глоссарий новых терминов. Во время аудиторного занятия

студенты обмениваются рефератами и переводят их письменно на русский язык с последующим комментарием основного содержания фрагмента.

Помимо письменных работ студенты готовят три выступления с применением презентации Power Point по тематике лекционных занятий (например, грамматические трансформации: замена, перестановка; особенности передачи англоязычных артиклей, союзов и предлогов на русский язык; лексические трансформации: генерализация и конкретизация значения) и раздаточный материал с примерами, иллюстрирующими освещаемый теоретический материал. Примеры отбираются из книг для внеаудиторного чтения по практике основного иностранного языка, тем самым

обеспечивая интеграцию и взаимодействие профессиональных дисциплин в учебном плане курса.

Таким образом, активное вовлечение студентов в различного рода переводческую деятельность, тематически связанную с лекционным материалом теоретических дисциплин, позволяет им не только знакомиться с результатами исследований зарубежных коллег, но и осуществлять взаимный контроль усваиваемых знаний. Наблюдательно-контролирующая функция преподавателя способствует формированию у студентов самостоятельности мышления и повышает уровень ответственности за выполняемую деятельность.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Герасимов Б.Н. Подготовка российских управленцев с применением интенсивных образовательных технологий (ИОТ) // Вестник ИНЖЭКОНа. — № 6. — Серия: Экономика. — Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2009. С. 173-180.
2. Губанов С.А. Межкультурный диалог на уроках словесности // Роль иностранных языков в институализации российского общества. Материалы Международной научно-практической конференции. — Барнаул, 2012. С. 157-160.
3. Губанов С.А. Повышение квалификации преподавателей высшей школы на основе компетентностного подхода // Наука и культура России. — Т. 1. — Самара: Самарский государственный университет путей сообщения, 2014. С. 323-325.
4. Губанов С.А. Экспериментальное исследование лингвоэкологической культуры студентов технического вуза // Наука и культура России. — Т. 1. — Самара: Самарский государственный университет путей сообщения, 2013. С. 169-172.
5. Кузнецова Д.Д. Специфика лирической прозы О.К. Кожуховой: к вопросу о становлении автопсихологического высказывания в творчестве писателя (на материале повести «Донник») // Фундаментальные исследования. — № 12-5. — Пенза: Академия Естествознания, 2014. С. 1111-1114.
6. Макаров А.А., Смольников С.Д., Китаев Д.Ф. Процессный подход в разработке учебных планов // Современные проблемы науки и образования. — № 6. — Пенза: Академия Естествознания, 2013. С. 116.
7. Молчкова Л.В. Интеграция циклов дисциплин: профессиональная направленность преподавания при подготовке переводчиков // Вестник Нижегородского государственного лингвистического университета им. Н.А. Добролюбова. — № 1. — Нижний Новгород, 2007. С. 287-296.
8. Пилосян К.К. Качества и навыки переводчика-синхрониста // Педагогика и психология в контексте современных исследований проблем развития личности. Сборник материалов 5-й Международной научно-практической конференции. — Махачкала, 2014. С. 45-46.
9. Строева Ю.Ю. Проблема понимания интертекстуальности научно-популярного дискурса в процессе межкультурной коммуникации // Фундаментальные исследования. — № 12-3. — Пенза: Академия Естествознания, 2014. С. 644-647.

10. Стуколова Л.З., Карпова Т.П. Личностно-профессиональное развитие будущих менеджеров-бакалавров как ценностная основа формирования профессиональных компетенций // Экономика и политика. — № 1 (2). — Магнитогорск: Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, 2014. С. 120-123.
11. Шабалкина С.Е. Взаимодействие как средство формирования социальных компетенций подростков в процессе изучения в школе иностранного языка // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Педагогика. — № 3. — Москва, 2010. С. 168-171.
12. Шабалкина С.Е. Организационно-деятельностный этап реализации модели формирования социальных компетенций подростков в школьной лингво-коммуникативной среде // Интерактивный научно-методический журнал «Сообщество учителей английского языка». — Т. 4. — № 4-4. — 2013. С. 21.
13. Шабалкина С.Е. Практика формирования социальных компетенций подростков в школьной лингво-коммуникативной среде // Фундаментальные исследования. — № 12-2. — Пенза: Академия Естествознания, 2014. С. 388-391.
14. Шабалкина С.Е. Формирование социальных компетенций подростков в школе в контексте развития субъектной позиции в процессе изучения иностранного языка // Образование и общество. — № 3. — Орел: Некоммерческое партнерство «Редакция журнала «Образование и общество», 2010. С. 52-55.
15. Шабалкина С.Е., Шевырина Н.А. Формирование социальных компетенций, нравственных ценностей студентов в процессе обучения письменному переводу // Современное общество, образование и наука Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 9 частях. — Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2014. С. 153-155.

SEMINAR SESSIONS IN TRANSLATION STUDIES: DESIGNING A STUDENT'S PORTFOLIO

© 2015 Galina Olegovna Shchukina

International Market Institute, Samara, Russia

The following article focuses on various methods of designing a student's translation portfolio within seminar sessions in theory of translation for Bachelors of Linguistics. Besides discussing a wide range of theoretical issues thematically related to delivered lectures students are additionally provided with contemporary scientific journal articles in English. Intensive in-class and out-of-class translation of the articles presupposes peer-editing and along with cross-checking of new translation terms enable students to polish their translation and interpretation skills. Further discussion provided after each weekly translation report on the portfolio materials facilitates students' comprehension of the most challenging theoretical aspects. Moreover, communicative approach to designing supplementary parts of the portfolio improves students' intrapersonal skills.

Key words: translation portfolio, seminar sessions on theory of translation, forming professional skills of future translators and interpreters, peer-editing and cross-checking.

**ВЕСТНИК
МЕЖДУНАРОДНОГО ИНСТИТУТА
РЫНКА**

**№1
2015**

Корректор Петрова И.Н.
Компьютерная верстка Вилкова С.Г.
Переводчик Сошникова Р.С.

Формат бумаги 60 × 84 1/8 .Бумага офсетная. Печать офсетная.

Тираж 100 экз. Заказ 28.

Отпечатано в типографии АНО «Издательство СНЦ РАН»

443001, Самара, Студенческий пер., 3а

тел. (846) 242-37-07