

Министерство образования Омской области
Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального
образования «Евразийский институт экономики, менеджмента, информатики»
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
Тульский филиал федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего профессионального образования «Российская академия народного
хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И СИСТЕМ

Материалы восьмой международной
студенческой научной конференции

12 апреля 2013 г.

Омск 2013

УДК 330
ББК 65.050
А-64

Ответственный редактор: Иванина Т.В.

Редакционная коллегия: зав. кафедрой ЭФМ, к.э.н. Родионов М.Г., зав. кафедрой
ГЕНД, д.ф.н. Зайцев П.Л.

Анализ и моделирование социально-экономических процессов и систем : материалы
восьмой международной студенческой научной конференции, 12 апреля 2013 г. – Омск :
НОУ ВПО «ЕврИЭМИ», 2013. – 452, [1] с.

ISBN 978-5-91125-034-8

В сборнике представлены доклады участников восьмой международной студенческой
научной конференции, организованной НОУ ВПО «Евразийский институт экономики,
менеджмента, информатики» совместно с Министерством образования Омской области,
Северо-Казахстанским государственным университетом им. М. Козыбаева, Тульским
филиалом ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации».

Материалы конференции отражают результаты учебно-исследовательской и научно-
исследовательской работы студентов и аспирантов по направлениям гуманитарных, общих
математических, естественнонаучных и экономических дисциплин. Они связаны как
непосредственно с освоением профессиональных образовательных программ, так и с
некоторыми научными и практическими приложениями в различных областях и сферах.

Сборник адресован студентам, молодым ученым и специалистам, интересующимся
проблемами развития научно-исследовательской работы студентов и методами исследования
различных социально-экономических процессов и систем.

Материалы публикуются в авторской редакции.

ISBN 978-5-91125-034-8
ББК 65.050
А-64

© НОУ ВПО «Евразийский институт экономики,
менеджмента, информатики», 2013.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ОБЩИХ ГУМАНИТАРНЫХ, МАТЕМАТИЧЕСКИХ И ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК.....	10
<i>Абибулаева Ю.О., Гургенидзе Н.Н.</i> Основные направления политики Омской области в сфере туризма	10
<i>Алёшина А.А.</i> Социолингвистические предпосылки появления терминов, обозначающих денежные знаки в России	12
<i>Алимжан К.А.</i> Рассмотрение стохастической модели ценообразования опционов Блэк-Шоулз	14
<i>Анашкина В.В.</i> Внеклассная работа как одно из средств формирования информационной компетенции учащихся	16
<i>Асламова К.В.</i> Особенности организации молодёжного туризма	19
<i>Афанасьева Н.Н., Маркова В.А.</i> Проблемы медиаобразования молодого поколения	21
<i>Ахметзянова Н.Р.</i> Непреходящее в педагогическом наследии: педагогика Царскосельского лицея	23
<i>Байзаков М.К.</i> Эволюция наставничества.....	25
<i>Баймолдина А.А.</i> Особенности работы с самостоятельным хоровым коллективом	27
<i>Балябкина А.П., Шалабаева Д.Д., Жангужина А.Е.</i> Результаты педагогического эксперимента по использованию учебно-методического электронного пособия для 7-8 классов по подготовке к олимпиадам по информатике в учебном процессе ...	30
<i>Бердикеева Ж.</i> Этико-технический аспект изменения социальной реальности.....	32
<i>Билялов С.Б.</i> Выявление требований к информационной системе «Видеокаталог» ...	33
<i>Бирук А.А.</i> К вопросу о становлении профессионального самосознания будущего педагога	36
<i>Борисова А.С.</i> К вопросу классификации математических моделей и методов для решения задач с конфликтными ситуациями.....	39
<i>Бородулин И.В.</i> К вопросу необходимости разработки новых математических моделей и методов для решения задачи формирования оптимального пакета заказов на поставки продукции	41
<i>Вагина О.А.</i> Использование электронного пособия «Занимательные опыты» на уроках физики	44
<i>Васильева А.В.</i> Использование приема активного слушания в воспитательных беседах с учащимися среднего звена	47
<i>Васильева А.В.</i> Методика использования учебно-познавательных задач на уроках информатики для развития профессиональных компетенций учащихся.....	50
<i>Волчкова И.А.</i> Об оценках качества перевода текстов.....	52
<i>Габбасов К.Д.</i> Методика обучения информатике в условиях формирования здоровьесберегающей среды школы	55
<i>Галиулина Т.С.</i> Организация проблемного обучения школьников на уроках музыки	57
<i>Гнатюк И.</i> Что такое хорошо и что такое плохо.....	60
<i>Горбач Д.О.</i> Цели преподавания информатики в школе	62
<i>Гусева Н.С.</i> Метрология в будущем	64
<i>Дрягина С.К.</i> Значение хорового пения в музыкальном воспитании школьников	66
<i>Елшибекова Г.А.</i> О назначении души и разума в мировоззрении средневекового мыслителя Абу Юсуф аль-Кинди.....	68

Жангужина А.Е. Методика проведения эксперимента по апробации технологии развития информационной компетенции бакалавриата 5B011100 «Информатика»	71
Жукубаев Ж.С. Методика преподавания факультативного курса «Программирование на графическом процессоре»	76
Жукубаев Ж.С. Преподавание элективного курса по программированию	78
Жумабаева С.К. Основные методы и приемы преподавания физики.....	80
Жумабаева С.К. Роль компьютера в преподавании физики.....	82
Зюзин Е.В. Методика использования мультимедийных средств в инклюзивном образовании.....	84
Зюзин Е.В. Использование невербальных средств общения на уроках информатики	85
Касленкина Н.Е. Эффективность использования медиа-уроков в процессе обучения общей астрономии	87
Кочнева Н.И. Реабилитационные услуги санаториев Омской области.....	89
Кузнецова К.А. Возможности использования интегрированных уроков в школьном курсе информатики	91
Левицкий С.Л. Использование новых информационных технологий на уроках информатики в начальных классах	94
Левицкий С.Л. Компьютерные игры в начальных классах как вид использования информационных технологий	95
Макаровский С. Анализ музыкальных предпочтений.....	97
Малюка Д.М. Инновационные мультимедиа приложения при изучении раздела «Молекулярная физика и термодинамика»	99
Меха А.И. Средства размещения для людей с ограниченными возможностями в Российской Федерации	102
Мораиш В.А. Методика применения риторики речи на уроках информатики	104
Мораиш В.А. Методы обучения и классификация методов обучения	106
Мурзатаева Э.С. Моделирование некоторых задач по социологии приводящие к дифференциальным уравнениям	107
Оверко А. Моделирование работы интернет-магазина ТОО «Викинг-Электроникс»	110
Омарова Г.Е. Здоровьесберегающие технологии на уроках музыки в младших классах	112
Осьмакова Е.С. Проектирование web-сайта «Историко-краеведческий музей села Явленка Есильского района».....	115
Плохов Ю.А. Проектирования информационной системы с функцией тестирования пользователя.....	117
Расстигаева Е. Технология Text Mining: актуальность и обзор задач обработки смысловой информации.....	119
Расстигаева Е. Анализ предпочтений посетителей ночных клубов г. Петропавловска	122
Рахметова А.Н. Развитие исследовательских навыков и познавательного интереса при проведении реально-виртуальных лабораторных работ по дисциплине «Радиоэлектроника»	126
Савельева Т.В. Спорт – путь к социализации инвалидов	128
Седельникова Д.С. Воспитание детей и подростков средствами туризма	129
Семенько В.В. Математическая модель ультразвукового датчика расстояния.....	131

Семенякин Н.В. Разработка web-сайта компьютерного сервиса ИП «Клышин Т.В.»	133
Скиба А.А., Поздниченко Н.Н. Разработка программного комплекса для получения числовых характеристик символьных последовательностей	135
Сланбек Б.Б. Правовые основы предпринимательской деятельности в Казахстане	137
Томилова Р.В. Использование игровых методов при обучении хоровому пению на уроках музыки в школе	139
Туркумбаев Ж.Ж. Применение информационных технологий в создании элективных курсов по физике	141
Усеинова С.Б. Мультимедийные технологии в образовательном процессе.....	144
Федоровых В.В. Функциональная модель web-приложения «Электронное бюро трудоустройств».....	146
Харченко М.Ю. «Зеленый» курс экономики XXI века в рамках устойчивого развития	149
Цокало А.А. Проектирование web-приложения «Виртуальное предприятие».....	151
Цымбал В.С., Поздниченко Н.Н. Вычисление локальных характеристик нуклеотидных последовательностей.....	153
Шалабаева Д.Д. Особенности проведения педагогического эксперимента по внедрению технологии обучения дисциплин бакалавриата 5B011100 «Информатика»	156
Шаринова Ж.Ж. Методика проведения факультативного курса по информатике для учащихся 5 класса общеобразовательной школы.....	159
Шаринова Ж.Ж. Применение теории конфликтов для организации воспитательной деятельности	160
Шатилов Д.А. Проектирование функциональной модели системы «Сайт Северо- Казахстанского областного музея изобразительных искусств (СКОМ)»	162
Шаяхметов Т.С. Способы использования системы интерактивного тестирования ACTIVote на уроках физики	165
Юсупова С.Ш. Статус женщины в концепции трех религий.....	168
СЕКЦИЯ 2. ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ	171
Андреева А.В. Налогообложение недропользователей в Казахстане	171
Андреева Ю.В. Анализ социально-экономических аспектов системы бизнес- образования персонала ФГУ ЦСМ по Омской области.....	172
Астрахан С.З. Изучение моделей корпоративного управления в Казахстане	175
Аубакирова А.Г. К вопросу влияния кризиса на банковскую систему Республики Казахстан	178
Аубакирова А.Г. К вопросу инвестиционной привлекательности АО «Логиком»	180
Ауесханова А.Г. Молодежь и современный рынок труда Казахстана	182
Баймаханова Н.Т. Проблемы внедрения реинжиниринга бизнес-процессов в организациях	184
Балова Е.О. Управление системой мотивации и вознаграждения персонала на примере организации ООО «Т-Сервис».....	186
Баканова К.В. Конкуренция на банковском рынке РК в 2011-2012 гг.	189
Баканова К.В. Кредитно-инвестиционная политика банков РК	191
Барвинко В.А. Доверие населения финансовым рынкам	194
Бариева А. Изменение количества фаз как способ управления СМО.....	195
Батрак И.А. Анализ управления финансовыми потоками	200

Белова К.И. Опыт формирования интегрированных хозяйственных структур в экономике России.....	202
Белых А.Д., Зюбина О.М. Бенчмаркинг как один из инструментов эффективного ведения бизнеса.....	204
Билетин А.Г. Оценка эффективности функционирования корпоративных структур.....	206
Болысбекова М.К. Предпринимательская тайна и способы ее защиты в условиях рынка	207
Борзилова Г. Экономический анализ на фрактальной основе.....	210
Борзилова Г. Анализ статистики СКП АО «Казахэнергоэкспертиза».....	213
Бусс И.Ю. Пути повышения доступности и качества медицинской помощи	217
Вафин И.Д. Повышение эффективности работы коммерческих банков на основе совершенствования корпоративного управления.....	220
Вельц К.Л. Мировой финансово-экономический кризис и перспективы развития экономики России	221
Вельц К.Л. История мировых кризисов.....	224
Воликова Н.Н. Тарифные ставки за коммунальные услуги на 2013 год по г. Омску	225
Воротынцева И.В. К вопросу разработки автоматизированной системы учета заявок торговых представителей в торговой компании.....	229
Вразовская С.Ю. О проблемах регионального налогообложения	231
Габбасова М.У. Развитие имущественного налогообложения юридических лиц в Казахстане	234
Гадирова Л.Н. Роль резервного капитала в коммерческих предприятиях	236
Глухова А.И., Машкина В.А. Влияние рейтинговых агентств на финансовый рынок	238
Гнусарев А., Макаровский С. Частные результаты статистического анализа в кинематографе.....	240
Горбуль Т.С. Ценовая политика средств размещения Омской области в привлечении социально незащищённых слоёв населения	243
Горбунова Т.А. К вопросу о динамике ссудного портфеля и депозитной базы банков второго уровня Республики Казахстан.....	245
Громов К.С. Информационный портал, как одна из инновационных информационных стратегий	247
Демисюк Е.С. Практика использования мерчандайзинга в торговой сети «Магнит-Косметик».....	249
Донец К.А., Загурская И.Ю. Преодоление кризиса казахстанскими банками на примере АО «Темірбанк»	252
Дюндиков И.А. Особенности дружественных и враждебных сделок в корпоративном секторе экономики России	254
Евсюкова Н.Ю. Становление Центрального банка Российской Федерации: исторический подход	256
Ержанов А.М. Виды предпринимательской деятельности в туризме.....	260
Ерхан М.М. Качество кредитного портфеля кризисных банков.....	262
Жаксыбаева Ж.А. Казахстан: состояние, проблемы и пути решения ГЧП в молодой стране.....	264
Жгилева О.Д. Современный подход к формированию оплаты труда персонала в предпринимательских структурах.....	268

Жилина Н.Д. К вопросу об ипотеке в России	270
Жумаханова М.Т. Индустриально-инновационная экономика Казахстана: проблемы, состояние и перспективы развития.....	271
Заметельская Н.М. Проблемы и перспективы развития Дальнего Востока России	275
Золотарева В.Л. Российский валютный рынок: проблемы и перспективы развития	277
Зыблева Е.И. Анализ финансовых показателей АО «Банк ЦентрКредит»	280
Зыблева Е.И. Дерево решений – инструмент планирования риска	282
Иманбекова Р.М. Совершенствование налоговой системы Республики Казахстан	284
Калимбетов В.К. Оценка надежности поставщиков строительной продукции	287
Кальянунова А.А. Оценка кредитования корпоративных клиентов в АО «Альянс банк»	290
Канапина Г.М. Инновационные процессы в менеджменте	292
Канунникова Е.А. Особенности управления финансами на региональном уровне и пути его совершенствования (на примере Омской области РФ)	295
Катанцева О.Н. Влияние маркетинговых мероприятий на повышение эффективности деятельности предприятия	297
Киселева В.В. Особенности управления кредитным риском в коммерческом банке	299
Колядина Л.В. Преимущества и недостатки метода NPV	300
Компаниец Я.В. Механизм выравнивания бюджетной обеспеченности регионов в Российской Федерации	302
Кондратов А.В. Пути оптимизации прибыли.....	305
Коптель Я.С. Управление финансовыми рисками в промышленности и торговле	307
Корнилов А.А. Логистика будущего	309
Крупнова А.А. Представительный орган в структуре органов местного самоуправления.....	312
Кудайбергенов Н. Понятие и проблемы противодействия коррупции	315
Лепесова М.Ж. Проблемы и пути решения развития инновационной деятельности в Республике Казахстан	322
Литвиненко С.С. Коммуникативность организационного поведения в рамках II торгового форума Сибири.....	325
Мамедова Д.Г. Методы управления запасами в коммерческих организациях	327
Манабаева А.Б. «Стратегия-2050: основные направления долгосрочного развития Казахстана»	330
Манукян С.Э. Особенности управления финансами в строительстве	331
Мапышева Ж.Б. Факторы и пути повышения финансовой устойчивости предприятия.....	334
Мартынова Ю.С., Ясырева К.А. Анализ рынка пластиковых карт в Омской области.....	336
Машкина В.А. Роль Федерального казначейства в управлении финансами.....	339
Мельниченко М.А. Роль тренингов в повышении квалификации руководителей и специалистов на предприятии	341
Мизамбаева А.М. Экономическая безопасность банковской деятельности	343
Михайлова А.В. Мошенничество в факторинге	345

Мишина Т.В. Система КРІ в управлении финансами малого предприятия.....	346
Мустафаева З.Д. Развитие исламского финансирования в Республике Казахстан...	348
Мустафаева З.Д. К вопросу об отличиях исламского и традиционного финансирования	350
Мустафаева З.Д. К вопросу об управлении инвестиционным портфелем АО НПФ «ГНПФ».....	352
Нагметов Е.М. К вопросу разработки прикладного программного обеспечения в зависимости от сферы деятельности предприятия	354
Нелис В.С. Потребительское кредитование как одно из направлений деятельности кредитной организации.....	356
Нургалиева Ж.С. Формирование филиальной сети коммерческих банков	358
Нурмуканова Б.А. К вопросу финансового обеспечения хозяйствующего субъекта	360
Омарова К.А. К вопросу о прогнозировании налогов банка	362
Омарова К.А. К вопросу о прогнозировании КПН банка.....	364
Омарова К.А. К вопросу о корреляции переменных	366
Омарова К.А. К анализу финансовой устойчивости и ликвидности АО «Тем Ко» ...	369
Пальчуковский Н.В. О кредитовании потребительских нужд населения коммерческими банками на современном этапе	371
Петрухина Е.Ю. Проблемы функционирования структуры аппарата управления администрации Любинского муниципального района Омской области.....	372
Печокас С.В. Диверсификация производства как фактор повышения конкурентоспособности строительной организации.....	375
Потапова О.В. Правовое регулирование рынка банковских услуг в России	380
Прасолова И.А. Современное состояние фальшивомонетничества в России	383
Пузырева В.В. Государственная служба как особый вид профессиональной деятельности.....	386
Роганян И.Р. Корпоративная социальная ответственность (на примере ООО «Евросеть-Ритейл»)	388
Ружина Е.К. Современные тенденции на российском рынке М&А	391
Сагымбай А.Т. Повышение эффективности использования заемных средств Республики Казахстан.....	393
Сазонова К.С. Маркетинговая стратегия гостиницы Ibis Сибирь Омск	396
Сатыбалдин Б.А. Развитие обслуживающей инфраструктуры сельского поселения.....	398
Слепченко А.В. К вопросу финансовой устойчивости АО «ХимФарм»	400
Сорокотяга А.В., Сорокотяга Д.В. Разработка системы показателей и форм для определения рисков инновационных инвестиций в сельскохозяйственные организации	402
Соснина К.А. Пути повышения эффективности обучения и повышения квалификации государственных служащих в России	407
Степанченко Е.В. Депозитная политика ОАО «Газпромбанка»	410
Талов В.В. К вопросу автоматизации расчета заработной платы рабочих малых предприятий	413
Танатова А.А. Современное состояние налоговой системы Республики Казахстан	415
Ткаченко М.Г., Барновская Т.В. Анализ моделей построения финансовых служб в организации	418

Толстокоров П.Д. Моделирование технологий возделывания сельскохозяйственных культур в ФГУП «Омское»	421
Турсуматов С.А. О необходимости создания web-сайтов государственных предприятий для реализации стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы	423
Ускова Ю.Д. Нормативное регулирование деятельности негосударственных пенсионных фондов	426
Фадеева Н.О. Проблемы и перспективы мотельного бизнеса в России	428
Федянин А.В. Факторинг как метод повышения эффективности использования капитала организации	430
Франц Я.В. К вопросу об особенностях аккредитивов	432
Франц Я.В. К вопросу о доле рынка банка по аккредитивам	434
Фрибус А.А. Необходимость перехода от управления персоналом к управлению человеческими ресурсами	436
Цветкова М.Д. Управление дебиторской задолженностью	439
Чашемова А.Ф. Использование юмора в рекламе	441
Черникова Ю.В. Совершенствование организационной культуры на предприятии ООО «Экопродукт»	444
Шнайдер М.С. К вопросу финансовой устойчивости и ликвидности предприятия АО «АстанаГазСервис»	446
Штрикер В.А. К вопросу о вексельном кредитовании	448
Яркова М.Ю. Инвестиционный климат экономических систем	450

СЕКЦИЯ 1. ОБЩИХ ГУМАНИТАРНЫХ, МАТЕМАТИЧЕСКИХ И ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

*Абибулаева Ю.О., Гургенидзе Н.Н., ст-ки гр. Тб-101
Научный рук.: к.п.н., доцент Прончева О.К.
ФГБОУ ВПО «Омский государственный институт сервиса»
(Россия, г. Омск)*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

В наши дни передвижение людей в туристских целях охватило все страны земного шара, и благодаря этому контакты между людьми из разных стран стали повседневной реальностью. В результате – туризм в настоящее время является одним из самых динамично развивающихся видов международного бизнеса.

В 2006 году Омская область была принята в состав Координационного Совета по туризму «Регионы России – Московское Соглашение». Цель Координационного Совета – объединение усилий для продвижения туристских возможностей на внутреннем и международном рынках.

Разработан в Законодательном Собрании проект областной целевой программы «Развитие туризма в Омской области (2007-2011 годы)», который последовал за концепцией развития туризма на 2005-2010 годы. Это был первый областной законодательный документ в сфере туризма. Программа была нацелена на создание в регионе благоприятных условия для развития туристской индустрии, способствовала увеличению количества детей и молодежи, занимающихся спортивно-оздоровительным туризмом.

Концепция развития туризма в Омской области определяет стратегию и приоритеты политики Омской области в сфере туризма. Концепция направлена на формирование современной туристской индустрии и рациональное использование туристских ресурсов [1, с. 10-15].

Концепция способствовала формированию нормативно-правовой базы развития туризма в Омской области; сохранению природного и историко-культурного наследия региона и развитию музейно-выставочного дела и народных промыслов; разработке системы информационного обеспечения туризма, проведению рекламной деятельности по формированию образа Омской области как части Сибирского региона, благоприятного для туризма; содействию кадровому и научному обеспечению туристской деятельности.

Механизм реализации Концепции представляет собой систему мероприятий, включающую разделы:

- 1) создание нормативно-правовой базы:
 - ✓ разработка проекта целевой программы Омской области «Развитие туризма в Омской области»;
 - ✓ разработка проектов нормативных правовых актов, обеспечивающих безопасность туристов на территории Омской области;
- 2) рекламно-информационное обеспечение туризма:

✓ проведение мониторинга туристских ресурсов региона и подготовка перспективной схемы размещения и развития туристской индустрии на территории Омской области;

✓ создание и сопровождение раздела «Туризм и отдых» на информационном Интернет-портале Правительства Омской области и Министерства по делам молодежи, физической культуры и спорта Омской области;

✓ формирование имиджа Омской области как территории, благоприятной для развития туризма, путем издания рекламно-информационных материалов;

3) кадровое обеспечение сферы туризма:

✓ содействие созданию современной системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации профессиональных кадров для туристской отрасли;

✓ проведение мониторинга совместно с учебными заведениями по определению потребности в туристских кадрах;

4) организация, управление и планирование в сфере туризма:

✓ реализация положений в рамках международных соглашений и соглашений с субъектами Российской Федерации о сотрудничестве в области туризма;

✓ создание государственного учреждения Омской области «Научно-информационный туристский центр» [2].

Приоритетными задачами Правительства Омской области в сфере туризма являются: 1) развитие существующих и создание новых туристско-рекреационных, лечебно-оздоровительных, курортных зон; 2) привлечение инвесторов в сферу туризма; 3) развитие туристической инфраструктуры; 4) сохранение природы и историко-культурного наследия Омской области, развитие музейно-выставочной деятельности и народных промыслов; 5) формирование позитивного имиджа Омской области как региона, привлекательного для туристов; 6) содействие кадровому обеспечению туристической деятельности [2].

Перспективным проектом по развитию сферы туризма является создание следующих туристско-рекреационных зон: 1) Муромцевская зона («пять загадочных озер»); 2) Красноярско-Чернолуценская зона; 3) курортная зона на озере Эбейты.

В результате изучения научно-методического материала можно сделать вывод, что туризм в Омской области развивается. Создается целевая программа о развитии туризма, снимаются фильмы о туристских ресурсах Омской области, создана программа «Великий чайный путь», которая продвигает сибирские земли на мировой туристский рынок. Реставрируются памятники архитектуры, культурные объекты, строятся новые спортивные, культурные и развлекательные объекты и учреждения.

Библиографический список

1. Лутовинов, В. И. Молодежная политика России сегодня: состояние, проблемы и подходы к их решению // Молодежь и общество. – 2008. – № 4. – С. 4-16.
2. Концепция государственной молодежной политики Омской области на период до 2020 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.molodost.ru/>

СОЦИОЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ПОЯВЛЕНИЯ ТЕРМИНОВ, ОБОЗНАЧАЮЩИХ ДЕНЕЖНЫЕ ЗНАКИ В РОССИИ

Прежде чем начинать говорить о социолингвистических предпосылках появления терминов, нам нужно разобраться с самим понятием социолингвистика.

Социолингвистика – это отрасль языкознания, изучающая язык в связи с социальными условиями его существования.

Под социальными условиями имеется в виду комплекс внешних обстоятельств, в которых реально функционирует и развивается язык: общество людей, использующих данный язык, социальная структура этого общества, различия между носителями языка в возрасте, социальном статусе, уровне культуры и образования, месте проживания, а также различия в их речевом поведении в зависимости от ситуации общения [1].

Таким образом, для того чтобы лучше узнать историю происхождения термина, нужно узнать, как и откуда появилась вещь или появилось понятие, для чего первоначально она была сделана, и какое дальнейшее применение она будет иметь.

Часто бывает очень трудно распознать заимствованное слово от родного. Между тем, старинные заимствования как раз представляют наибольший исторический интерес, потому что освещают эпоху русской культуры и науки.

Например, термин «**деньги**» – татарское слово и появилось оно со времен «татарского ига».

До появления монет и ассигнаций роль денег в любой стране играли важные предметы. На Руси таким предметом был скот. В Древней Руси богатство, деньги, серебро называли словом «**скот**», княжескую казну – «**скотницей**», казначея – «**скотником**», а жадных людей обзывали «скотолюбцами». В латинском языке слово *pecunia* – деньги происходит от слова *pecus* – скот [3].

В VII-IX веках главными товарами на славянских базарах были лён и пушнина. Во многих европейских языках есть слова, родственные нашему слову лён: *linum* – на латыни, *der Lein* – в немецком, *linen* – в английском, *len* – в чешском [2].

В Европе лён не выращивали и его ценность привела к тому, что лён стал одним из вариантов всеобщего эквивалента, своего рода деньгами. От слова «**полотно**», имеется в виду льняное полотно, произошел термин **плата**.

На Руси так же существовал другой вид денег: это **куны** – шкурки пушных зверей, таких как куниц, соболей, лисиц, белок и других. Для более мелкого размена считали уши животных, отсюда и пошло название **полушки**.

В старину женщины носили ожерелья из драгоценных металлов, которые назывались **гривна** (грива – шея). За гривну давали серебро. Вес этого серебра называли **гривной**. Гривна и куна служили основными металлическими денежными единицами.

Первая золотая монета на Руси – **златник (золотник)**. Это древнерусская монета со славянской надписью, портретом князя Владимира Святославича и

родовым гербом Рюриковичей особой роли в торговле не играла, а скорее, служила символом силы государства.

В то время чеканилась также серебряная монета – **сребреник (серебряник)**. Для ее чеканки использовалось серебро арабских монет.

Однако чеканка на Руси велась в ограниченном количестве, и доля иноземной монеты в обращении была больше. Русские их называли по-своему: **«ногата»**, **«резана»**, **«шеляг»**, **«ганза»**, **«веверица»** и т.д.

Унификацию русской монеты осуществила Елена Глинская, регентша при малолетнем Иване IV в 1534 году. С той поры чеканилась одна общегосударственная монета – новгородка, которая впоследствии получила название **копейка**.

«Копейка» – татарское слово, означавшее татарскую монету. Эта монета называлась так, потому что монета знаменитого Тамерлана в качестве герба имела изображение льва, принятого татарами за собаку. Татарское **«копеек»** значит буквально **«собака»**.

Новгородская гривна со временем получила название **«рубль»**. Происхождение рубля также интересно. Существует множество версий, основные расходятся в деталях, но сходятся в том, что однокоренным является глагол **«рубить»**. То есть рубль – это **«обрубок гривны»**.

По другой теории слово **«рубль»** является однокоренным со словом **«рупия»** и происходит от древнеиндийского *giriāt*, что означает **«обработанное серебро»**.

Есть версия, которая гласит, что название **«рубль»** является результатом применения технологии, при которой серебро заливалось в форму в два приема, из-за чего на ребре новгородских гривен хорошо заметен шов, рубец. Отсюда, рубль – это **«слиток со швом»** [5].

Петр I стараясь предусмотреть возможности беспрепятственной торговли на Востоке, где в то время в денежных системах действовали преимущественно множители три и шесть, внедрил алтын в три копейки. Название **«алтын»** – татарское. **«Алтын»** – значит шесть. Древний алтын равнялся 6 деньгам, петровский алтын – 3 копейкам [4].

Само слово **«монета»** обязано своим появлением римлянам, использовавшим Храм богини Джуно Монета в качестве мастерской для чеканки монет. Спустя время, все места, где изготавливались монеты, стали называться **«монета»**. Английский вариант этого слова **«минт»**, французский – **«моне»**; от этого слова и произошло английское слово **«manу»** – деньги.

Итак, мы рассмотрели происхождение некоторых терминов, связанных с названием денежных единиц, знание истории которых позволяет лучше понять историю русского народа, его обычаи и традиции.

Библиографический список

1. <http://slovarfilologa.ru//208/> Социолингвистика. – 2008.
2. Войтов А. Г. Деньги: учебное пособие. – М., 2002.
3. Дадченко А. История денег. – У., 2001.
4. Семенкова Т. Г., Семенов А. В. Денежные реформы России в XIX в. – М., 1992.
5. Фасмер М. Этимологический словарь русского языка: В четырех томах / Пер. с нем. и доп. члена-кор. АН СССР О. Н. Трубачева / Под ред. проф. Б. А. Ларина. – 2-е изд., стереотипное. – М.: Прогресс, 1986-87.
6. Долин Г. Экономическая теория товара и денег. – М., 2000.

7. Елизаветин Г. Деньги. – М., 2000.
8. Крибб Д. Деньги. – М., 1996.
9. Рахилин В. Деньги России. – М., 2000.
10. <http://www.ossetia.fio.ru/aworks/p3/hos/02.htm> Происхождение денег

Алимжан К.А., ст-т гр. Ин(е)-09к

Научный рук.: к.ф.-м.н., доцент Батыров Б.Е.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

РАССМОТРЕНИЕ СТОХАСТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ОПЦИОНОВ БЛЭК-ШОУЛЗ

До начала 70–х годов XX века решения при работе с опционами принимались в основном из интуитивных соображений. Создание математического аппарата с использованием стохастических дифференциальных уравнений Фишером Блэком и Майроном Шоулзом для работы с опционами и другими производными инструментами повлияло на развитие теории финансов, а также привело к повышенному интересу к деривативам (производным финансовым инструментам) и опционной торговле [1].

При работе с задачами финансовой математики приходится учитывать понятие риска. Риском является любое изменение исхода. Теория финансовой математики предлагает два разных подхода к борьбе с рисками. Первый подход заключается в том, чтобы сменить риск на неопределенность, второй подход предлагает сменить только неблагоприятный риск, сохраняя при этом благоприятный. Примерами инструментов, которые позволяют уменьшить риски, являются форварды, FRA, свопы, фьючерсы и т.д. [2].

Опцион – некоторый договор, по которому потенциальный покупатель или продавец актива получает право (но не обязательство) совершить покупку или продажу по заранее оговоренной цене в определенный договором момент будущего или на протяжении определенного отрезка времени. Существует 2 типа опционов:

- опцион колл (call option). Такой опцион дает право купить в будущем оговоренное количество базового актива;
- опцион пут (put option). Такой опцион дает право продать в будущем оговоренное количество базового актива.

Наиболее распространенными являются опционы двух стилей: американский опцион, который может быть погашен в любой день срока до истечения срока опциона; европейский опцион может быть погашен только в одну указанную в договоре дату.

Из определения риска можно сделать вывод, что инструментом финансовой математики является теория случайных (стохастических) процессов. В финансовой математике рассматривают два вида стохастических процессов: стохастические процессы с дискретным и непрерывным временем [3, 4].

Примеры стохастических моделей с дискретным временем:

- базовая модель динамики цен финансовых инструментов. Эта модель, согласно которой доходности инструментов подчиняются процессу случайного блуждания;

- модели ARIMA. Дают возможность прогнозировать доходность на основе прошлых значений доходности;
- модели GARCH. Предназначены для моделирования условной волатильности доходностей. *Волатильность* – статистический финансовый показатель, характеризующий изменчивость цены.

Примеры стохастических моделей с непрерывным временем:

- модели, основанные на броуновском движении;
- модели описания динамики краткосрочной процентной ставки;
- модели ценообразования опционов типа Блэка–Шоулза.

Для анализа моделей Блэка–Шоулза рассматривались задачи финансовой математики на основе непрерывных стохастических процессов во времени и пространстве.

Модель Блэка–Шоулза определяет теоретическую цену на европейские опционы, подразумевая, что если базовый актив торгуется на рынке, то цена опциона на него неявным образом уже устанавливается самим рынком. Данная модель рассматривает опцион как функцию следующих элементов:

- цены базового актива и цены страйк (цены исполнения);
- времени, остающегося до даты истечения опциона;
- степени колебаний (волатильности);
- дивидендов;
- уровень процентных ставок.

Для покупателя привлекательность опциона объясняется тем, что ему заранее известен максимально возможный размер убытков – это величина премии, уплаченной за опцион, тогда как потенциальная прибыль теоретически неограниченна.

Для вывода модели ценообразования Блэк и Шоулз сделали следующие предположения [3]:

- 1) в течение срока действия опциона дивиденды по базовым акциям не выплачиваются;
- 2) используются временные сроки исполнения для европейских опционов;
- 3) рынки являются эффективными;
- 4) отсутствие взимаемых комиссий;
- 5) уровень процентных ставок остается неизменным и известен заранее;
- 6) модель основывается на логнормальном распределении цен акций;

Пусть S – текущая цена базового актива, $V(S, t)$ – цена дериватива как функция от времени и стоимости базового актива, $C(S, t)$ – текущая стоимость опциона колл,

$$N(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^x e^{-\frac{z^2}{2}} dz$$

– функция стандартного нормального распределения, K – цена исполнения опциона (цена страйк), r – безрисковая процентная ставка, T – момент истечения срока опциона, $T-t$ – время до истечения срока опциона, σ – волатильность базовой акции, μ – непрерывная годовая доходность. Тогда цена европейского опциона колл вычисляется по формуле [6]:

$$C(S, t) = N(d_1)S - N(d_2)Ke^{-r(T-t)},$$

где

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{k}\right) + \left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right)(T-t)}{\sigma\sqrt{T-t}}, \quad d_2 = \frac{\ln\left(\frac{S}{k}\right) + \left(r - \frac{\sigma^2}{2}\right)(T-t)}{\sigma\sqrt{T-t}}.$$

При этом цена европейского опциона пут вычисляется по формуле:

$$P(S, t) = K e^{-r(T-t)} N(-d_2) - S N(-d_1).$$

Известно, что цена базового актива подчиняется геометрическому броуновскому движению (ГБД). ГБД – это случайный процесс с непрерывным временем, логарифм которого представляет собой броуновское движение. Диффузионное уравнение Блэка–Шоулза для этого процесса имеет следующий вид:

$$dS = \mu S dt + \sigma S dW_t, \quad S(0) = S^0,$$

где W_t – броуновское движение, аналитическое решение этого уравнения –

$$S(t) = S^0 e^{\left(\mu - \frac{1}{2}\sigma^2\right)t + \sigma W_t}.$$

Выплаты $V(S, t)$ в момент наступления срока погашения являются известной величиной. Для того чтобы найти такое значение в более раннее время, необходимо знать, каким образом изменяется функция $V(S, t)$. Это изменение описывается стохастическим дифференциальным уравнением:

$$dV = \left(\mu S \frac{\partial V}{\partial S} + \frac{\partial V}{\partial t} + \frac{1}{2} \sigma^2 S^2 \frac{\partial^2 V}{\partial S^2} \right) dt + \sigma S \frac{\partial V}{\partial S} dW.$$

Для рассмотрения модели ценообразования Блэк-Шоулз были изучены возможности применения дифференциальных уравнений.

Библиографический список

1. Black F., Scholes M. The pricing of options and corporate liabilities // Journal of Political Economy. 1973. – Vol.81, № (3). – P.637–654.
2. Любу Ю–Д. Методы и алгоритмы финансовой математики. Пер. с англ. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2007. – 751 с.
3. Медведев Г.А. Математические основы финансовой экономики: Учебное пособие. – Минск: Научно-методический центр "Электронная книга БГУ", 2003. – Ч.1. – 287 с.
4. Ширяев А.Н. Основы стохастической финансовой математики. – М.: ФАЗИС, 1998. – Т.1. – 489 с.; Т.2. – 525 с.

Анашкина В.В., ст-ка гр. Ин(о)-10

Научный рук.: ст. преподаватель Кольева Н.С.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ВНЕКЛАСНАЯ РАБОТА КАК ОДНО ИЗ СРЕДСТВ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ КОМПЕТЕНЦИИ УЧАЩИХСЯ

В выступлении на заседании Правительства РК «О ходе исполнения Национального плана действий по развитию функциональной грамотности школьников на 2012-2016 годы» Жумагулов Б.Т. отметил, что образование стремится к существенному изменению системы, что способствует ускорению темпов развития общества, усложнению и увеличению числа глобальных проблем, которые могут быть разрешены лишь при условии формирования у молодого поколения современного мышления, характеризующегося мобильностью, динамизмом, конструктивностью. Современному обществу нужны образованные, нравственные, предприимчивые люди, которые могут самостоятельно принимать ответственные решения в ситуации выбора, прогнозируя возможные последствия.

В связи с этим зафиксировано Положение о том, что «Образовательная школа должна формировать не только целостную систему универсальных знаний, умений и навыков, а также опыт самостоятельной деятельности и личной ответственности обучающихся, то есть должна формировать ключевые компетенции.

Именно поэтому главное направление в нашей исследовательской работе «Развитие творческой личности учащихся через формирование информационной компетенции». В современной школе преобладающей задачей является формирование необходимых и полноценных условий для личностного развития каждого ученика, формирование его активной позиции в учебном процессе. Поэтому применение активных форм обучения является основой развития познавательной компетентности. Активные познавательные способности формируются и развиваются в процессе познавательной деятельности, когда ученик не просто слушатель, а активный участник процесса активной мыслительной и практической деятельности, самостоятельно овладевает знаниями и умениями. Учитель отказывается от авторитарного характера обучения в пользу демократического поисково-творческого [1]. В качестве основных достоинств выделяют: высокая степень самостоятельности, умения добывать знания, инициативности, развитие творческих способностей, социальных навыков. Свобода выбора позволяет сделать процесс обучения сознательным, продуктивным и более результативным.

Одной из активных форм учебно-воспитательного процесса, составляющего часть воспитания, является внеклассная работа по информатике. Правильно организованная внеклассная работа имеет большое образовательное и воспитательное значение в школе. Она расширяет и углубляет знания, полученные на уроке, позволяет приобрести различные необходимые и полезные навыки, а, следовательно, приближает обучение и воспитание к жизни. Внеклассная работа создает благоприятные условия для развития самостоятельности учащихся, облегчает индивидуальный подход.

В отведенное для уроков время невозможно рассмотреть все вопросы учащихся, поэтому внеурочная работа служит эффективным средством, которое мобилизует активность ученика в поиске знаний, помогает в полной мере удовлетворить интересы школьников. Внеклассная работа по информатике должна быть согласована с учебной программой школы, выходить за пределы и вместе с тем дополнять её, то есть должна существовать взаимосвязь между учебной и внеурочной работой.

Суть внеклассной работы определяется деятельностью школьников во внеурочное время при организующей и направляющей роли учителя. Но эта организация проводится таким образом, что творчество и инициатива учащихся должны всегда выходить на первый план [2]. Внеклассная работа вносит большой

вклад в такие качества личности, как инициативность, активность, творчество, способность к саморазвитию, самовоспитанию, самообразованию. Внеклассная работа – это, с одной стороны, педагогическая система, обладающая целостными свойствами и закономерностями функционирования, а с другой – неотъемлемая часть системы образования. По этой причине одной из центральных проблем методики внеклассной работы всегда являлась проблема взаимосвязи урочных и внеурочных занятий как частный случай фундаментальной педагогической проблемы целостности учебно-воспитательного процесса.

Можно отметить, что внеклассная работа ставит перед собой важную цель – это формирование и развитие творческой личности учащегося. Однако среди перечисленных целей внеклассной работы четко просматривается, что в рамках некоторых школьных предметов существуют характерные только для данного предмета цели.

Для достижения цели внеклассной работы по предмету требуется решить ряд задач:

1. привитие интереса к предмету;
2. развитие и усовершенствование навыков по предмету;
3. развитие творческой активности, инициативы и самостоятельности учащихся;
4. подготовка учащихся к практической деятельности;
5. организация отдыха учащихся в сочетании с их эстетическим и нравственным воспитанием.

Во внеклассной работе, как и в обучении, определяющим является содержание, которое отбирается произвольно. Тематика внеклассной работы может быть разнообразна. Во внеклассной работе больше, чем в любой другой, проявляется влияние личности учителя, его кругозора, интересов, теоретического и нравственного багажа. Содержание внеклассной работы подчиняется строго определенным требованиям: научности (соотношение содержания школьного предмета с содержанием науки); доступности (содержание должно соответствовать возрастным особенностям учащихся), актуальности и практической значимости (связь с жизнью); занимательности.

Существует определенная последовательность организации внеклассной работы. Она может использоваться в разных видах работы. В методике их осуществления должны быть некоторые общие моменты: прежде всего, необходимо чтобы прослеживались основные этапы реализации воспитательного мероприятия. Это изучение и постановка воспитательных задач, подготовка и моделирование предстоящей внеклассной работы, практическая реализация модели и анализ поведенной работы.

Существует много видов организации внеклассной работы по информатике, в качестве основных можно выделить: вечер информатики, викторина по информатике, встречи с интересными людьми, клубная деятельность, конкурс, кружковые занятия по информатике, олимпиада, экскурсия.

Познавательный интерес представляет собой важный фактор учения и в то же время является жизненно-необходимым фактором становления личности. Внеурочная работа по информатике является одной из форм обучения и воспитания учащихся, содержание и методика которой определяется учителем и учащимися в зависимости от их интересов, опыта и возможности учителя, школы. Внеурочные занятия с их разнообразием форм и методов создают для развития познавательного интереса

школьника благоприятные условия, позволяя ему не только ответить на возникающие вопросы, но и существенно конкретизировать и расширить их знания как в области науки информатики, так и в отношении научно-технических задач, ознакомления с профессиями и специальностями, связанными с информатикой и её приложениями.

Таким образом, на современном этапе разработана и успешно применяется методика организации и проведения внеклассных занятий по информатике, в которой классифицируются виды, методы и формы такой работы, удовлетворяющие требованиям учебной дисциплины «Информатика». Классификация видов внеклассных занятий демонстрирует, что некоторые хорошо известные виды внеклассной работы удачно вписываются в преподавание информатики в школе. Но каждый вид занятия в области информатики имеет свои отличия от их использования в других учебных дисциплинах.

Библиографический список

1. Кузнецов, В.И. Принципы активной педагогики. – М.: Академия, 2001. – 95 с.
2. Ланина, И.Я. Развитие интереса школьника к предмету. – М.: Просвещение, 2001. – 24 с.

Асламова К.В., ст-ка гр. Тб-101

Научный рук.: к.п.н., доцент Прончева О.К.

ФГБОУ ВПО «Омский государственный институт сервиса»

(Россия, г. Омск)

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МОЛОДЁЖНОГО ТУРИЗМА

В категорию «молодые туристы» эксперты включают людей вплоть до 26-летнего возраста и немного старше. Представители турбизнеса многих стран осознают важность этой целевой группы. Для них разрабатываются специальные «молодёжные» туристические программы: спортивные, приключенческие и т.п.; предлагаются специальные пакеты туров или услуг со скидками; открываются всё новые hostels и другие бюджетные места размещения. Отдых для молодёжи привлекает многочисленными скидками. Льготы студентам – распространенное явление в мировом туризме [1, с. 48].

Формирование российского туристского рынка началось с 1990 года. Одновременно шли три процесса: 1) распад предприятий старого типа (экскурсионных бюро, бюро путешествий); 2) создание новых предприятий, которые впоследствии стали называться туроператорами и турагентами; 3) модификация старых туристских предприятий путем перестройки на разработку туристского продукта, имеющего спрос у российского потребителя [2, с. 215-220].

Происходящие в России рыночные преобразования глубоко отразились на всех сферах жизнедеятельности общества и, особенно, на уровне и качестве жизни большинства населения страны, в том числе и молодёжи. Высокие социальные издержки переходного периода, обусловленные структурным кризисом в экономике, несовершенной государственной нормативно-правовой базой, неспособностью социальной сферы адекватно реагировать на изменение потребностей людей, привели к существенному ослаблению жизнеобеспечения общества и замедлению воспроизводственных процессов [3, с. 115].

Молодёжный туризм существенно отличается от обычного туризма. Самое главное отличие – это состав группы. Не рекомендуется объединять в одном пансионате или автобусе людей разных возрастных категорий, потому что люди старшего возраста и студенты отдых представляют по-разному. Молодежная группа должна состоять из туристов от 18 до 35 лет. Дети с родителями и пенсионеры должны распределяться в другие группы

Во-вторых, для молодежных и студенческих групп важна насыщенная и захватывающая программа поездки, компания сверстников, как правило, очень мобильная и весёлая, а комфортные условия проживания уже не так существенны, хотя и этот фактор учитывается.

И третье – это эмоциональный фон в молодежных группах. Правилом для молодежных и студенческих групп должно быть установление неофициальных приятельских взаимоотношений между руководителем и туристами, а также между всеми путешествующими в данной группе.

На сегодняшний день в мире сложилась целая инфраструктура молодёжного туризма. Определенное развитие она получила и в Российской Федерации. В государстве действует цепочка молодёжных хостелов, а также предоставляются скидки для молодёжи на предприятиях питания, на транспорте и в других учреждениях туризма. Продолжают функционировать различные кружки и секции по активному туризму.

В ходе исследования нами было проведено анкетирование студенческой молодёжи с целью выявления предпочтений в различных видах туризма. Всего было опрошено 40 студентов факультета туризма и прикладной информатики Омского государственного института сервиса (25 девушек и 15 юношей). В качестве респондентов, таким образом, выступили молодые люди, чей возраст не превышал 25 лет.

Самыми привлекательными регионами для путешествий по результатам опроса являются Европа (60%) и Азия (22,5%). Примерно половина опрошенных (45%), указали на желание снизить стоимость путешествия за счет выбора средств размещения эконом-класса, но 30% выразили неготовность экономить на комфорте проживания. Подавляющее большинство молодых респондентов указали, что предпочитают путешествовать в компании друзей (65%), а также вместе с близкими людьми (20%).

Таким образом, по результатам анкетирования можно сделать вывод, что молодые туристы стремятся как можно более разнообразить свой отдых, наполнить его как развлечениями, так и культурно-познавательной деятельностью. Стоит отметить, что опрошенная молодёжь готова в большей степени экономить на размещении, чем на питании: всего 2 человека из 40 ответили, что могут полностью самостоятельно питаться во время путешествия. Но все опрошенные проявили большую заинтересованность в путешествиях.

На государственном уровне следует уделять внимание развитию молодёжного туризма, популяризации и повышению качества проведения молодежных спортивно-туристских мероприятий, пропаганде здорового образа жизни, а также созданию оптимальных условий для путешествий как внутри своей страны, так и за ее пределами.

Туризм дает возможность проявить себя, научиться принимать решения, стать настоящим лидером. В туристских походах и путешествиях в условиях изменчивой

природной среды, а не на учебных тренингах, можно приобрести навыки настоящего лидера.

Библиографический список

1. Биржаков, М. Б. Введение в туризм: учебник / М. Б. Биржаков. – Москва : СПб, 2006. – 256 с.
2. Гуляев, В. Г. Организация туристской деятельности : учебное пособие / В. Г. Гуляев – М.: Нолидж, 1996. – 312 с.
3. Воскресенский, В. Ю. Международный туризм : учебное пособие для студентов ВУЗов / В. Ю. Воскресенский. – М : СПб, 2007. – 250 с.

*Афанасьева Н.Н., ст-ка гр. Ом – 211С ТО,
Маркова В.А., ст-ка гр. Ом – 312С ИД
Научные рук.: к.п.н. Дусь Т.Э., д.е.н. Ерошкин В.Ф.
Филиал ФГАОУ ВПО «Российский государственный
профессионально-педагогический университет» в г. Омске
(Россия, г. Омск)*

ПРОБЛЕМЫ МЕДИАОБРАЗОВАНИЯ МОЛОДОГО ПОКОЛЕНИЯ

Информационно-коммуникационная сфера переживает период существенных изменений, в результате которых система распространения информации радикально меняется. Уже сегодня каждый может общаться с каждым или со всеми одновременно. Возникают совершенно новые феномены, прежде никогда не существовавшие: социальные сети, блоги, индивидуальные масс-медиа и т.д. Появилась возможность влиять на общественное мнение, в значительной степени определять характер общественного устройства, формировать социальные сообщества, типы и принципы занятости населения, образ жизни и социальные установки значительной части общества. Масштаб влияния информационно-коммуникационной среды на многие стороны жизни общества и государства растет, соответственно требуется определенная стратегия управления ситуацией. В этой связи вопросы медиаобразования молодого поколения становятся актуальной педагогической проблемой.

Российская педагогическая энциклопедия определяет медиаобразование как направление в педагогике, выступающее за изучение закономерностей массовой коммуникации: прессы, телевидения, радио, кино, видео.

Основные задачи медиаобразования:

- подготовить новое поколение к жизни в современных информационных условиях, к восприятию различной информации;
- научить человека понимать ее, осознавать последствия ее воздействия на психику,
- овладеть способами общения на основе невербальных форм коммуникации.

Средства массовой информации (СМИ) – учреждения, созданные для открытой, публичной передачи с помощью специального технического инструментария различных сведений любым лицам; это относительно самостоятельная система, для которой характерно множество составляющих элементов: содержание, свойства, методы, формы и определенные уровни организации. СМИ сегодня – это мощный фактор влияния на психическое людей.

Результаты исследований характера подобного влияния показывают, что оно носит неоднозначный характер: существуют как позитивные аспекты, так и негативные. Считается, что наиболее массовое и сильное влияние на общество оказывают телевидение, интернет и реклама. Поэтому рассмотрим более подробно результаты воздействия данных СМИ. Каждое из данных СМИ имеет позитивные аспекты влияния. Так телевидение удовлетворяет многие наши духовные потребности: познание культуры, сопереживание, возможность лицезреть то, что в повседневной жизни не увидишь. Ознакомление с большим потоком информации. Быть в курсе происходящего в мире. Возможность участия в важных государственных мероприятиях – национальных торжествах, выборах главы государства и т.д. Интернет является самым демократичным и свободным пространством, где человек может высказать абсолютно любую мысль, присоединиться к любому сообществу или создать свою группу по интересам. Можно получить информацию от разных источников, редкие документы, книги, картины, получить образование дистанционно. Кроме того, Интернет является одним из самых дешевых способов связи с зарубежными странами. Реклама генерирует потребность к лучшему уровню жизни – качественное питание, прекрасный отдых, лучшие жилищные условия. Она стимулирует трудовую деятельность: если заработаешь, то сможешь получить желаемое. Реклама пропагандирует научно-технические достижения, рекламируя самое современное оборудование, товары бытового назначения. Она помогает обществу концентрировать внимание на определенных социальных программах. Благодаря рекламным роликам общество участвует в программах защиты дикой природы, исторических памятников и культурных шедевров изобразительного искусства, архитектуры.

Однако, помимо положительного влияния данные СМИ имеют и негативный аспект в своей деятельности. Так в особую остроту приобрела проблема телевизионного насилия. Этот термин давно используется в научном лексиконе и объединяет демонстрацию нанесения повреждения или ущерба персонажам телевизионных программ или фильмов. Было доказано, что теленасилие может стать причиной кратковременного возбуждения и эффектов моделирования. Одним из отрицательных последствий компьютерных игр является синдром «вершителя судьбы» – мнимого превосходства над окружающими. Активные Интернет-пользователи, управляя жизнью компьютерных персонажей, рискуют приобрести оскудение эмоциональной сферы; агрессивное поведение; сужение круга интересов; стремление к созданию собственного мира, соматические нарушения – быструю утомляемость, снижение остроты зрения. Чрезмерное увлечение работой в виртуальном пространстве приводит к тому, что человек отвыкает от логического мышления. Распространение систем виртуальной реальности вовлекает в общение большое количество людей, которое порождает психологическую зависимость человека от данного общения. Реклама стимулирует вещизм – безудержную погоню за материальными ценностями, вещами-символами (престижный автомобиль, престижная марка одежды), само обладание, которыми составляет для неразвитой личности смысл жизни. Реклама может способствовать насаждению вредных стереотипов поведения, продвижению вредных товаров – спиртных напитков, табака.

Таким образом, можно утверждать, что сегодня медиа (средства массовой информации) – комплексное средство освоения человеком окружающего мира. Потенциал медиакультуры в современном образовательном процессе определяются широким спектром развития человеческой личности: эмоций, интеллекта,

самостоятельного творчества и критического мышления, мировоззрения, эстетического сознания, активизации знаний. К сожалению, в большинстве современных высших и средних учебных заведениях этот потенциал до сих пор остается нереализованным. Вероятно, эта ситуация обусловлена противоречием современного образовательного процесса между возросшей интенсивностью информационного потока и недостаточной технической оснащенностью многих учебных заведений для полноценного освоения.

Медиаобразование, объединяя гуманитарные и естественнонаучные дисциплины, призвано выполнять уникальную функцию подготовки обучающихся к жизни в информационном пространстве путем усиления медиаобразовательного подхода при изучении различных учебных дисциплин.

Оно характеризуется не только собственной предметной областью, но и собственной целью воздействия на индивида, вступающего с ней в коммуникативное взаимодействие.

Возрастание роли средств массовой коммуникации в образовательных процессах обуславливают необходимость объединения общих целей каждого учебного курса с целями медиаобразования.

Подводя итоги вышесказанному, мы приходим к следующим выводам:

1) Масс-медиа, как и любые другие средства коммуникации действуют как фильтр, отбирающий, komponующий, истолковывающий информацию и требуют весьма существенного внимания.

2) Эта информация должна стать составной частью формируемых в той или иной учебной дисциплине знаний, очевидно и то, что учащиеся не должны воспринимать полученную информацию как истину в конечной инстанции.

3) При интеграции медиаобразования в учебные дисциплины цели медиаобразования следует конкретизировать до уровня учебных задач преподаваемого учебного предмета.

Библиографический список

1. Каган М.С. Философия культуры. – СПб., 1996. – 415 с.
2. Пугачев В.П. Политология. Справочник студента. – М., 1999. – 421 с.
3. Сидоренко И.В. Тренинг влияния и противостояние влиянию. – СПб.: Речь, Санкт - Петербург, 2003.
4. <http://mediaeducation.ru/publ/jur-bond.htm>

Ахметзянова Н.Р., ст-ка гр Ом-211С ДС

Научный рук.: к.п.н. Дусь Т.Э.

*Филиал ФГАОУ ВПО «Российский государственный
профессионально-педагогический университет» в г. Омске
(Россия, г. Омск)*

НЕПРЕХОДЯЩЕЕ В ПЕДАГОГИЧЕСКОМ НАСЛЕДИИ: ПЕДАГОГИКА ЦАРСКОСЕЛЬСКОГО ЛИЦЕЯ

Сегодня ведутся активные поиски путей реорганизации образовательных систем, обновления содержания, методов, приемов обучения и воспитания подрастающего поколения в соответствии с современными требованиями общества.

Задачи изменений в системе образования могут решиться введением новых педагогических технологий, а так же использованием опыта прошлого, если этот исторический опыт будет подвергнут научно-практическому анализу. В этом отношении особый интерес для современных педагогов представляет Царскосельский лицей, созданный на рубеже двух веков и впитавший в себя лучшие идеи эпохи Просвещения.

Анализ исследований по истории педагогики позволил выделить следующие основные факторы эффективности деятельности Лицея.

Первый фактор – искреннее и глубокое уважение к личности воспитанника со стороны всех взрослых, работающих в Лицее. Для широко образованных и воспитанных на идеях Руссо директоров Лицея Малиновского В.Ф. и Энгельгарда Е.А. были чужды авторитаризм и формализм. Педагоги, часто встречались с учениками, беседовали с ними на животрепещущие темы, обсуждали вопросы добра и зла, подлинных и мнимых ценностей, дружбы и предательства, читали свои стихи, говорили о литературе.

В Лицее стремились глубоко и всесторонне познать воспитанников. Без каких-либо тестов, путем педагогического наблюдения и интуиции ежегодно составлялись развернутые характеристики на всех учащихся, поражающие своей психологической корректностью. Комфортный моральный климат рассматривается педагогикой и психологией и в настоящее время как один из ведущих факторов эффективности работы учебного заведения.

Второй фактор – разносторонняя деятельность лицеистов, обращенная к различным сторонам их психики – интеллектуальная, физическая, сенсорная, художественно-эстетическая.

Третий фактор – целенаправленный процесс воспитания гражданской зрелости лицеистов. Преподавание истории Отечества, словесности и литературы, беседы с офицерами, вернувшимися из военных походов, определяли жизненные стратегии лицеистов, безграничную любовь к своему Отечеству.

Четвертый фактор (ведущий) – профессионализм преподавателей. В Лицее работали педагоги высокого класса. Они не только прекрасно знали свой предмет, но были творчески увлеченными людьми, писали статьи, книги, учебники, печатались в научных и литературных журналах. Их знания и увлеченность предметом передавалась ученикам, развивая любознательность и творческие поиски.

Базовые принципы и идеи лицейского образования: гуманность; нравственность; творчество; свобода мысли; дух независимости; уважение к собственному достоинству; культ дружбы; лицейское братство; уважение к личности; сообразность возрасту; осознанность слов и ясность идей; оценка без отметки; равноправие; патриотизм; образование на образцах; образование как образ жизни; преподавание как педагогическая лаборатория; разносторонность развития; неразрывность образования и воспитания; традиции и новации; наставничество.

Образовательное учреждение как феномен культуры способен «лечить» общество, парализованное социальными недугами, поскольку пестует в своих воспитанниках человеческое достоинство, уважение к правам человека. Раскрытие личных способностей, поощрение инициативы в освоении различных видов профессиональной деятельности.

Активные методы обучения: монологи, диалогические связи, споры, оттачивающие ораторское мастерство, рождали философию повседневности, исполненную высокими устремлениями.

Одна из целей – инициировать духовные искания человека, В этом случае, представления о профессии смещаются на выбор желаемого образа жизни.

Базовые принципы лицейского образования вырабатывают новое чувство мира, в нем возникает глубинная экология, востребованная постиндустриальной цивилизацией и развитием науки. Обнаруживается тотальная взаимосвязь процессов и явлений меняющегося мира. В его моделировании научные образы соединяются с художественным видением.

Опираясь на мнение педагогов-исследователей, мы считаем, что в профессионально-педагогическом образовании так же можно использовать идеи и принципы лицейского образования, а именно:

- отражение ментальности всего российского социума, самобытности и многообразия путей исторического развития его народов, соразвитие ученика и учителя в процессе совместной творческой деятельности;
- утверждение общечеловеческих ценностей во взаимоотношениях между людьми;
- авторская концепция и уникальность образовательного учреждения как событийной общности;
- атмосфера творчества и созидательной деятельности, как основы общности образовательного учреждения;
- академизм и исследовательский подход в преподавании;
- авторские курсы и авторское изложение; учебное пособие, как приложение к диалогу ученика и учителя;
- построение индивидуальной образовательной траектории для учащихся на основе создания ситуации выбора;
- опора не на память, а на мышление;
- значение слова и ценность дела;
- диалог как средство, поступок как цель;
- многообразие смыслов и поливерсионность видения мира;
- патриотизм и межкультурное взаимодействие;
- общечеловеческие ценности и культурная уникальность.

Библиографический список

1. Глущенко Л.И. Педагогика Царскосельского лицея в 1811–1817 гг. Опыт организации оптимального пространства в школах прошлых и настоящих лет // Коллеги. – 2006. – № 2.
2. Личностно-ориентированный подход в работе педагога: разработка и использование / под ред. Е. Н. Степанова. – М., 2006.
3. Педагогу о современных подходах и концепциях воспитания. – М., 2005.

Байзаков М.К., ст-т гр. 51у

Научный рук.: к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент, маркетинг и коммерция» Дюжева М.Б.

*Омский государственный университет путей сообщения
(Россия, г. Омск)*

ЭВОЛЮЦИЯ НАСТАВНИЧЕСТВА

Институт наставничества не нов: эта идея получила широкое распространение в России еще в советское время; она очень популярна и в западных странах. Сегодня для многих организаций такой процесс как наставничество становится неотъемлемой частью управления предприятием. В широком, современном значении наставник – это квалифицированный специалист, имеющий достаточный опыт работы в организации, который: помогает новым сотрудникам адаптироваться в организации; содействует их профессиональному развитию, карьерному росту; участвует в оценке результатов их деятельности. Сущность понятия «наставничество» раскрыта в трудах С.Г. Вершловского, С.Я. Батышева, В.Г. Сухобской и др. Жизненная необходимость молодого специалиста в поддержке со стороны опытного педагога-наставника, способного оказать ему неотложную практическую помощь на рабочем месте, повысить его теоретическую и профессиональную компетентность представлены в исследованиях О.А. Лапиной, Г. Льюиса, Л.А. Магальник и др. Толкование понятия «наставничество» разными авторами многоформатно, но по сути своей представляет собой процесс передачи знаний, умений, навыков, опыта ученику. Наставничество родилось вместе с человечеством, ведь история человечества – это всегда передача опыта. С древнейших времен в воспитании человека незаменимую роль играли учителя, преподаватели, старшие товарищи. Их всех можно объединить под одним словом – наставники. Наставничество сегодня приобретает новый смысл и является востребованным и актуальным среди бизнесменов, предпринимателей и менеджеров. Наставничество – это сложное социально-педагогическое явление и связано с процессом становления молодых рабочих. В этот период завершается нравственное и профессиональное формирование молодого рабочего и становление представляет собой объективный процесс, его проходит каждый молодой человек, приступающий к самостоятельной работе после получения профессиональной подготовки. Этот процесс в сочетании с профессиональным образованием составляет единую систему воспитания подрастающей рабочей смены, ее подготовки к участию в производительном труде [3, с. 20].

Наставничество в качестве важного механизма передачи знаний получило особое признание в последние 15-20 лет. Очевидно, что наставники, как официально назначенные, так и неформальные, выступают в роли неформальных учителей, когда передают свои знания. В последние годы концепция наставничества стала включать взаимопомощь и «обратное наставничество», т.е. процесс получения знаний учителем (наставником) от ученика [4].

Следует отметить, что отсутствует стандартный подход к определению формы и методы наставничества, а также средства мониторинга и анализа, позволяющие системно оценить эффективность наставничества; не охарактеризована динамика профессионального становления работника в процессе наставнической деятельности, не указаны перспективные формы развития системы наставничества, отсутствует обобщение и систематизация наставнического опыта, его развитие и распространение.

Остановимся подробно на основных формах наставничества:

I. Организационные формы:

1. Коллективное наставничество, когда наставником выступает коллектив предприятия, организации.
2. Индивидуальное наставничество, когда за наставником закреплены наставляемые (наставляемый, ученики, опекаемые).
3. Бригадное (групповое, агрегатное, звеньевое) наставничество, когда в состав бригады вводится ученик, бригада выступает в роли опекуна.

II. Профессиональные формы:

1. Менеджерское наставничество, когда за руководителем предприятия

какого-либо уровня закрепляется один или несколько наставляемых. 2. Специализированное наставничество, когда за наставляемым закрепляется наставник-специалист. 3. Семейное наставничество (династия), когда коллектив состоит из членов одной семьи, наставляемый может являться членом этой семьи или может закрепляться за этой семьей, как ученик со стороны.

Для того, что бы наставничество развивалось в современных предприятиях, организациях и закрепились в структурах бизнеса необходимо совместное решение ряда основных вопросов: феномен наставничества является необходимым социально-педагогическим компонентом общественного развития и сохранения традиционных социокультурных оснований, требующий поддержку не только со стороны государства, но и со стороны собственников бизнеса, руководителей предприятий; наставническое движение является хранителем традиций предприятий и тем звеном, которое передает эти традиции следующим поколениям, а также способствует становлению, формированию и развитию высококачественных профессиональных кадровых ресурсов организаций, поэтому необходимо продумать систему мотивации наставничества способную возродить престижность данного движения; необходимо создание структурно-функциональной модели системы наставничества, обеспечивающей профессиональное становление работника, и ее реализация в рамках деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Сластенин В.А., Мажар Н.Е. Диагностика профессиональной пригодности молодежи к педагогической деятельности. – М.: Прометей, 1991.
2. Сластенин В.А. Формирование личности учителя советской школы в процессе его профессиональной подготовки. – М.: Просвещение, 1984.
3. Столяров И.Г. Педагогические вопросы наставничества в производственной бригаде. – М.: Знание, 1985.
4. <http://webcache.googleusercontent.com>

Баймолдина А.А., ст-ка гр. МО-11

Научный рук.: ст. преподаватель Куспанова М.Т.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С САМОДЕЯТЕЛЬНЫМ ХОРОВЫМ КОЛЛЕКТИВОМ

Значение искусства в жизни каждого человека занимает важное место, и Глава государства Нурсултан Назарбаев во время посещения Казахской национальной консерватории имени Курмангазы подчеркнул, что культура должна быть востребованной в обществе, а главной темой встречи стала великая миссия искусства. Хоровое исполнительство является одной из основных составляющих музыкального искусства. Развитие хоровой музыки начинается с давних пор, и бесспорно значение его в искусстве очень велико.

В последние несколько лет обоснованно возрос интерес к хоровой педагогике. На фоне пресыщенного хорового рынка происходит массовое образование хоровых коллективов и столь же массовый их распад. Одной из основных причин

самоликвидации самодеятельных хоровых коллективов является низкое качество музыкально-педагогической и психолого-педагогической работы. То есть факторов, имеющих не только обучающее, но и воспитательное значение [4].

Общеизвестно, что человеческие отношения внутри отдельно взятого творческого коллектива являются одной из определяющих начал его нормального функционирования и творческого развития. Известный американский педагог и хоровой дирижер Роберт Шоу сказал на одной из педагогических конференций, что: «...если в хоре два певца, стоящих рядом, в одной партии, ненавидят друг друга, то унисон между ними однозначно невозможен! Нет унисона в партии – звучание всего хора невозможно считать полноценным...». Это утверждение вызывает немало споров среди теоретиков хорового искусства, однако хоровая и педагогическая практика автора работы не раз заставляла убедиться в истинности этого интересного высказывания.

Важную роль выполняет руководитель хора, в задачу которого входит не только обучение его участников правильным певческим и хоровым навыкам, развитие музыкальности, но и воспитание у них хорошего художественного вкуса, высокой духовности, любви к хоровому искусству. Задача эта усложняется тем, что руководителю приходится работать с людьми разного возраста, различного образовательного и культурного уровня. Такой широкий и разнообразный спектр деятельности руководителя самодеятельного хора требует от него не только знаний, умений и навыков в области хорового искусства, но и широкой общей эрудиции и педагогической образованности. Он должен быть разносторонне подготовленным, творчески активным педагогом. Для этого необходимы большие знания в области литературы, театра, изобразительного искусства, общественных наук, основ психологии. Руководитель хора должен обладать развитым интеллектом и силой воли. Работа с самодеятельным хором требует от руководителя большой работоспособности, выносливости и крепкого здоровья, а также оптимизма и, естественно, чувства юмора. Все эти знания, умения, навыки, способности и черты характера являются, по существу, профессиональными качествами руководителя самодеятельного хорового коллектива [1].

Организационная работа теснейшим образом связана с работой педагогической и осуществляется на протяжении всей деятельности коллектива. Важнейшим организационно-педагогическим вопросом в работе хорового коллектива является создание традиций. Без интересных, разнообразных, крепких традиций деятельность самодеятельного хорового коллектива недолговечна. Главнейшей традицией хорового коллектива должна быть дружба его участников, творческая атмосфера его деятельности. Традиции могут создаваться в различных нормах: организация совместных вечеров отдыха, поездки за город, поздравления с днем рождения участников хора, творческая дружба с самодеятельными и профессиональными хоровыми коллективами, а также с композиторами и известными артистами, поддержание контактов с бывшими участниками хора и т.д. [5].

Помимо организации занятий качество репетиционной работы с хором зависит от правильного выбора методов разучивания произведения. Педагогические аспекты в работе над произведением не следует отрывать от художественно-выразительного начала. На начальной стадии освоения произведения преобладают педагогический и технологический процессы, на заключительной – процесс художественно-выразительный. На любом этапе работы над произведением хормейстер должен ясно и четко формулировать задачи, стоящие перед хором. Нельзя повторять с хором

отдельный эпизод или произведение в целом, не объяснив коллективу, какие цели и задачи решаются в процессе этого повторения. Репетировать с хоровым коллективом нужно интенсивно, эмоционально, энергично, но не суетливо, чётко реагируя на реакцию хора. Хормейстер, работая с самодеятельным хором, обязан всегда помнить, что он занимается с людьми, добровольно и бескорыстно отдающими свое время любимому искусству. В работе с хором недопустима грубость, раздражительность, невыдержанность. Наряду с требовательностью к коллективу хормейстеру нужно уметь доброй шуткой, мягким юмором смягчить порой напряжённую репетиционную работу хорового коллектива. Ведь успех работы хорового коллектива определяется не только вокально-хоровым мастерством его участников, но и психологической атмосферой в хоровом коллективе [2]. Музыкально-педагогическая работа должна проводиться в хоровом коллективе систематически на протяжении всей его творческой деятельности. Очень важно, чтобы она не носила наукообразный характер, а преследовала чисто практические цели, особенно на начальном этапе [3].

Концертно-исполнительская деятельность – важнейшая часть творческой работы хорового коллектива. Она является логическим завершением всех репетиционных и педагогических процессов. Публичное выступление хорового коллектива на концертной эстраде вызывает у исполнителей особое психологическое состояние, определяющееся эмоциональной приподнятостью, взволнованностью. Самодеятельные артисты испытывают подлинную радость от соприкосновения с миром художественных образов, интерпретаторами которых они являются. Творческий контакт со слушательской аудиторией имеет очень большое значение для артистов хора. Главной особенностью работы с самодеятельным хоровым коллективом является творческий процесс, прочно взаимосвязанный с процессами обучения, воспитания и организации. В этом разрезе педагогическую и психологическую образованность руководителя самодеятельного хора невозможно переоценить.

Нынешний этап развития самодеятельного хорового искусства переживает серьёзный кризис по трём основным направлениям – экономический, социальный и в определённой степени духовный. В этой ситуации проверяются на прочность не только профессиональные качества руководителя, но и его, прежде всего, педагогическое умение организовать коллектив, вывести его на должный исполнительский уровень и удержать от распада. И чтобы при этом не пострадало творчество. Всё это представляет собой проблемы прежде всего педагогического характера – нужно научить людей петь в хоре, понимать, хор, любить хор и, главное, – не предавать хор ни при каких обстоятельствах.

Библиографический список

1. Баранов Б. Курс хороведения. – М.: ПОП Музфонда, 1991.
2. Морозов В. В помощь педагогу-музыканту. – М.: Музыка, 1965.
3. Попов С. Организационные и методические основы работы самодеятельного хора. – М.: Профиздат, 1964.
4. Сеть <http://www.students.ru>
5. Чесноков П. Хор и управление им. – М.: Музгиз, 1961.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ЭКСПЕРИМЕНТА ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ЭЛЕКТРОННОГО ПОСОБИЯ ДЛЯ 7-8 КЛАССОВ ПО ПОДГОТОВКЕ К ОЛИМПИАДАМ ПО ИНФОРМАТИКЕ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Педагогический эксперимент – это научно обоснованная и хорошо продуманная система организации педагогического процесса, направленная на открытие нового педагогического знания, проверки и обоснования, заранее разработанных научных предположений, гипотез [1]. Согласно теории в зависимости от цели, которую преследуют эксперимент, различают:

- констатирующий, при котором изучаются вопросы педагогической теории и практики, реально существующие в жизни;
- уточняющий (проверочный), когда проверяется гипотеза, созданная в процессе осмысления проблемы;
- созидательно-преобразующий, в процессе которого конструируются новые педагогические технологии;
- контрольный – проверка полученных выводов и разработанной методики в массовой педагогической практике и апробация методики в работе других учебных заведений и педагогов [2].

Целью данного педагогического эксперимента являлось – на основе полученных данных определить преимущества внедрения учебно-методического электронного пособия в учебный процесс. Было разработано учебно-методическое электронное пособие для подготовки 7 и 8-х классов к олимпиадам по информатике. Главная страница учебно-методического электронного пособия представлена в соответствии с рисунком 1.

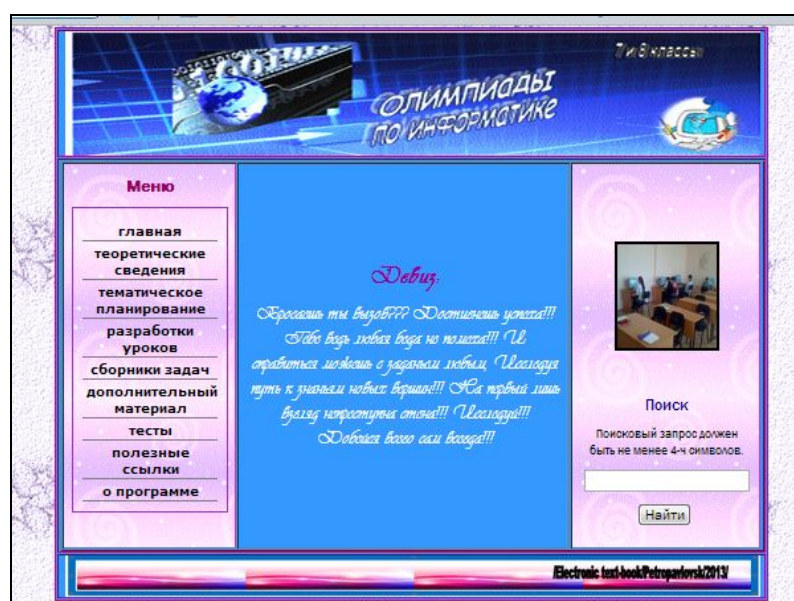


Рисунок 1. Внешний вид главной страницы учебно-методического электронного пособия

Т.к. данное учебно-методическое электронное пособие может применяться не только на факультативных занятиях и для самообучения, но и на уроках в рамках преподавания школьного курса дисциплины «Информатика», педагогический эксперимент был проведен в школе-лицее Дарын г. Петропавловск в 7 «А» классе. 7 «А» класс был разделен на 2 подгруппы – контрольную и экспериментальную. Эксперимент проходил в течении 30-ти дней. Содержание курса дисциплины на данный период представлено в соответствии с таблицей 1.

Таблица 1

	Класс (подгруппа)	
	7 «А» 1-я подгруппа (контрольная)	7 «А» 2-я подгруппа (экспериментальная)
Содержание дисциплины «Информатика»	Вводное лекционное занятие по теме «Циклические алгоритмы. QBasic». Объяснение нового материала согласно стандарту.	Вводное лекционное занятие по теме «Циклические алгоритмы. QBasic». Объяснение нового материала с уклоном на олимпиадные задачи.
	Практическое занятие по теме «Циклические алгоритмы. QBasic». Решение задач на компьютерах.	Практическое занятие по теме «Циклические алгоритмы. QBasic». Решение задач с использованием электронного пособия.
	Зачетное занятие по теме «Циклические алгоритмы. QBasic». Проверка знаний учащихся.	Зачетное занятие по теме «Циклические алгоритмы. QBasic». Проверка знаний с использованием электронного пособия.

Результаты контрольного зачета по двум подгруппам в 7 «А» классе представлены в соответствии с рисунком 2.

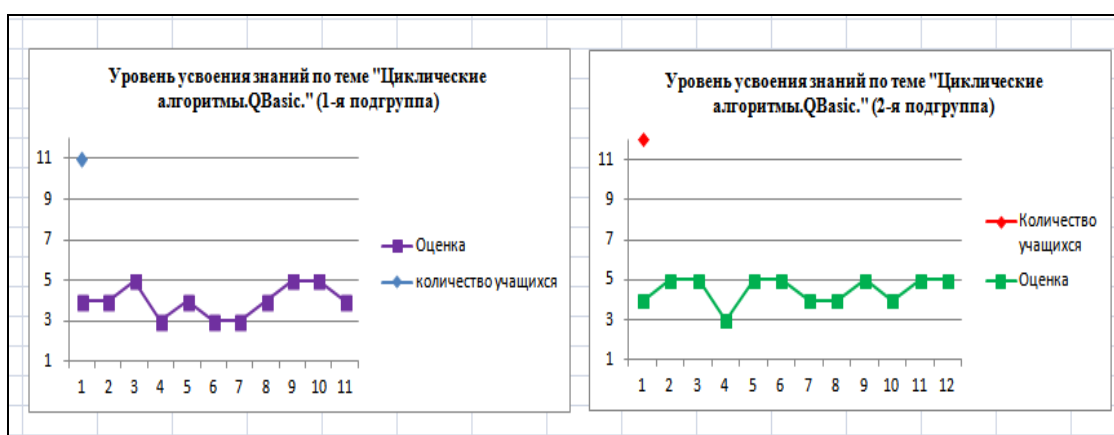


Рисунок 2. Результаты контрольного зачета по двум подгруппам в 7 «А» классе

На основе полученных результатов учащиеся 2-й подгруппы выполнили задания намного быстрее и качественнее, что подтверждает преимущества использования в учебном процессе представленного учебно-методического электронного пособия.

Библиографический список

1. Кушнер Ю.З. Методология и методы педагогического исследования : Учебно-методическое пособие. – 2001. – С. 51-66.
2. Педагогический эксперимент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psylist.net/pedagogika/pedaks.htm> (дата обращения 24.03.2013 г.).

Бердикеева Ж., ст-ка гр. 3ФФ-011

Научный рук.: магистр преподаватель Исаев М.С.

*Международный казахско-турецкий университет им. Х.А. Ясави
(Казахстан, г. Туркестан)*

ЭТИКО-ТЕХНИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИЗМЕНЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ

В специфике философского исследования техники основополагающим мотивом является многогранное отношение «человек и техника», которое может быть представлено через призму онтологических, гносеологических, аксиологических и других проблем. В данном случае это отношение мы попытаемся осмыслить в этическом измерении, поскольку в современном мире огромное количество этических проблем – это проблемы, связанные с техникой и ее развитием.

Постоянное изменение морально-этических норм современности есть результат напряженной ситуации между интенсивным развитием техники и нравственными ориентирами, которые постоянно оказываются из-за технических изменений устаревшими, натянутыми и искаженными, моральное сознание просто не успевает своевременно реагировать на то или иное техническое новшество.

Техническая деятельность, остающаяся до сих пор этически не истолкованной и не нормированной, не может быть оставлена в стороне от нравственных категорий: добра и зла, справедливости, свободы, моральной ответственности.

С расширением сферы влияния техники, неизбежно возникает вопрос о правомочности такого влияния и его границах. Здесь существует несколько аспектов, которые стоит обговорить отдельно. Это биоэтика. Это информационная этика. Это экологическая этика. И наконец, как бы это ни парадоксально звучало, этика ведения военных действий. Каждый из этих пунктов я рассмотрю в отдельности.

Биоэтика относится к исследованию социальных, экологических, медицинских и социально-правовых проблем, касающихся не только человека, но и любых живых организмов, включённых в экосистемы, окружающие человека. В этом смысле «биоэтика имеет философскую направленность, оценивает результаты развития новых технологий и идей в медицине и биологии в целом» [1, с. 39].

Формирование биоэтики обусловлено, прежде всего, теми грандиозными изменениями, которые произошли в технологическом перевооружении современной медицины, кардинальными сдвигами в медицинской практике, которые нашли свое выражение в успехах генной инженерии, трансплантации органов, биотехнологии, поддержании жизни пациента. Все эти процессы обострили моральные проблемы, встающие перед врачом, перед родственниками больных, перед медицинским персоналом.

Биоэтика рассматривает следующие вопросы: Эвтаназия; Трансплантация органов (как от донора, так и от уже умершего человека, а также

ксенотрансплантация, т.е. пересадка органов животных); Аборты; Клонирование (животных, людей, органов); Суррогатное материнство; Евгеника; Проведение экспериментов над человеком.

Информационная этика исследует моральные проблемы, возникающие в связи с развитием и применением информационных технологий. Информационная этика рассматривает проблемы собственности, доступа, неприкосновенности частной жизни, безопасности и общности информации.

Экологическая этика изучает моральные отношения природы и человека, которые основаны на принятии природы как морального партнера, равноправии всего живого и ограничении потребностей и прав человека.

Экологическая этика призвана уничтожить потребительское отношение к природе, основанное на положении, что человек является хозяином природы. Она стремится к разработке принципиально нового мировоззрения, в котором природа мыслится как равноправное с человеком живое существо. Предметами экологической этики являются: Рациональное использование природных ресурсов; Ограничение загрязнения окружающей среды; Выработка норм охоты и рыболовства; Вопрос об утилизации токсичных отходов; Принцип компенсации; Выработка норм, ограничивающих загрязнение окружающей среды.

Экологическая этика гласит, что все живое имеет моральное право, поскольку имеет некоторую внутреннюю ценность, а так же поскольку оно существует. «Права природы – это нормы справедливого отношения человека к природе, которые рассматривают человека и природу как моральных партнеров» [2, с. 122]. Человек должен защищать и признавать права природы.

В условиях современного мира техническая этика несёт характер ответственности. Она обращается к плюралистическому субъекту, в качестве которого могут выступать как отдельная личность, так и различные социальные группы, коллективы, народы, государства и, наконец, человечество в целом как совокупный субъект деятельности и ответственности. В связи с этим неизбежно возникает вопрос о том, должен ли человек нести ответственность за случившееся, если он не мог этого предвидеть и контролировать? Человек благодаря своему техническому могуществу становится ответственным за большее, чем он в состоянии предвидеть, и за что он не может собственно отвечать. И эта идея делает этику техники предметом серьёзных исследований.

Библиографический список

1. Апресян Р.Г. Этика и экология. – Великий Новгород: НовГУ им. Ярослава Мудрого, 2010. – С. 73.
2. Аристотель. Метафизика. – М.: Эксмо, 2006. – С. 144.

Билялов С.Б., ст-т гр. ИС-10

Научный рук.: м.т.н., старший преподаватель Астапенко Н.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ВЫЯВЛЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ «ВИДЕОКАТАЛОГ»

В работе рассматривается разработка информационной системы (ИС) «Видеокаталог», где будут реализованы многие возможности кинопроката. В ИС будут принимать участие три класса пользователей: «Посетитель», «Пользователь» и «Консультант».

Рассмотрим более подробно требования к классу пользователей «Консультант»:

- возможность авторизации новых пользователей для класса пользователь,
- возможность удаления зарегистрированных пользователей,
- возможность работы с базой данных, содержащих данные о пользователях и комментариях.
- возможность удаления уже существующих комментариев,
- возможность доступа к заявкам пользователей и ответа посредством сообщения.

Требования к классу пользователей «Пользователь»:

- возможность авторизации в данной ИС,
- возможность добавления комментариев,
- возможность заказа товара,
- возможность выбора доставки,
- возможность доступа ко всем разделам с целью просмотра данных,
- возможность корректировки и удаления исключительно своих комментариев,
- возможность подписки на обновления,
- возможность воспользоваться обратной связью с классом консультант.

Требования к классу пользователей «Посетитель» сайта:

- возможность доступа ко всем разделам с целью просмотра данных,
- возможность регистрации в данной ИС.

При реализации ИС должны учитываться все требования заказчиков и пользователей. Разрабатываемая ИС должна соответствовать аппаратно-технической платформе. Цели ИС должны соответствовать политике организации с соблюдением стандартов, правил и инструкций. В качестве основных целей можно выделить: привлечение посетителей.

Интерфейс должен быть доброжелательным, понятный пользователям любых возрастов.

Информация должна быть представлена в корректной форме, чтобы не привести посетителей в замешательство. Формулировке на сайте должны быть представлены строго в недвусмысленных формулировках. Не должно содержаться блоков, содержащих излишнюю информацию.

Функционирование: на сайте можно просмотреть данные об информации видеокаталога и подать заявку, которая в свою очередь должна быть обработана консультантом. Для того чтобы задать вопросы или если имеются какие-то материалы, которые было бы интересно получить, посетитель сайта может воспользоваться обратной связью. Роль консультанта заключается в обслуживании данной ИС (устранение технических неисправностей, доработка, удаление зарегистрированных пользователей, записей). В течение рабочего дня обязательно кто-то из сотрудников должен проверять наличие заявок и отвечать. Посетитель получает уведомление в виде письма на почту (по желанию), для сотрудников система оповещения строго определена – на адрес электронной почты организации

приходит уведомление, отменить это нельзя, чтобы избежать незамеченных, необработанных запросов и сообщений.

Построим диаграммы Use Case для системы «Видеокаталог»: Базовыми вариантами использования для актера «Посетитель» будут «регистрация», и «просмотр видеокаталога».

Для актера «пользователь» базовым вариантом использования будет «заказ товара», который будет включать в себя варианты использования «выбор доставки» и «просмотр видеокаталога» и «оплатить заказ». Пользователь может так же добавлять комментарии (рисунок 1). Базовыми вариантами использования для актера «консультант» будет «работа с БД», который будет включать в себя варианты использования «ведение данных о пользователе», «ведение данных о диске», «регистрация заказа» Консультант может получать плату за заказ и подготовка к отправке (рисунок 2).

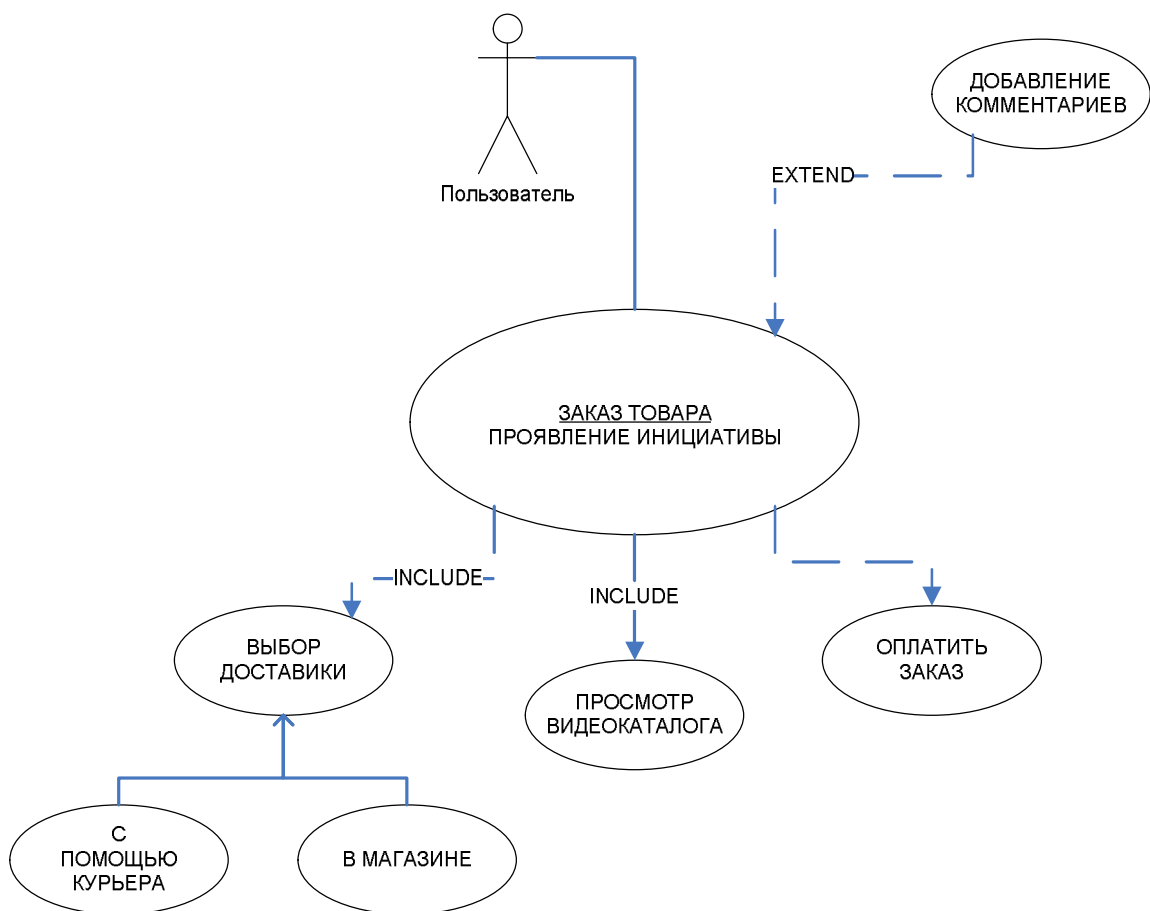


Рисунок 1. Диаграмма вариантов использования для класса пользователей «Пользователь»

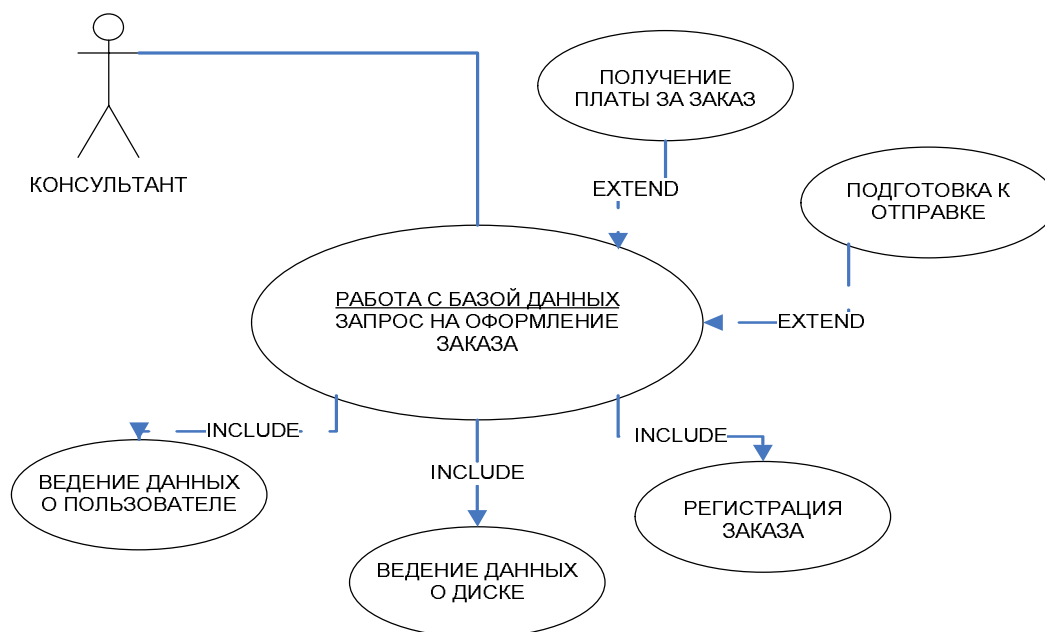


Рисунок 2. Диаграмма вариантов использования для класса пользователей «Консультант»

В данной работе были рассмотрена ИС «Видеокаталог», были выделены классы пользователей их задачи и требования к ним. Так же проиллюстрированы диаграммы вариантов использования для данных классов пользователей.

В заключении можно сказать, что система выполняет все возложенные на неё функции по предоставлению всей необходимой информации предполагаемому пользователю данной базы данных. Но данная система может не полностью автоматизировать предметную область «Видеотека», а лишь частично, так как это требует неких конкретных знаний в этой предметной области. Данная система может быть доработана для выполнения других задач по дальнейшей автоматизации предметной области.

Бирук А.А., ст-ка гр. Ом – 211С ТО

Научный рук.: к.п.н. Дусь Т.Э.

*Филиал ФГАОУ ВПО «Российский государственный
профессионально-педагогический университет» в г. Омске
(Россия, г. Омск)*

К ВОПРОСУ О СТАНОВЛЕНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО САМОСОЗНАНИЯ БУДУЩЕГО ПЕДАГОГА

Профессиональное самосознание играет особую роль в формировании личности будущего профессионала и является фактором, активно влияющим на качество обучения и реальный производственный процесс, определяющим их эффективность, полноценность и успешность. Только осознание себя будущим специалистом позволяет эффективно сформировать направленность, мотивацию и ценностное отношение к своей будущей профессии. Поэтому необходимость исследования становления профессионального самосознания студентов и условий его

формирования в современном образовательном процессе становится всё более актуальной.

Существует несколько подходов к пониманию сущности профессионального самосознания. Например, Б.Д. Парыгин считает, что профессиональное самосознание – это осознание человеком своей принадлежности к некоторой профессиональной группе. С.В. Васьковская трактует профессиональное самосознание как особый феномен человеческой психики, обуславливающий саморегуляцию личностью своих действий в профессиональной сфере. А.К. Маркова определяет профессиональное самосознание, как комплекс представлений, отношений и установок к себе как к профессионалу. Очевидно, что подобные интерпретации термина «профессиональное самосознание» не противоречат друг другу, а скорее взаимодополняют, отражая различные аспекты этого феномена. Становление профессионального самосознания происходит в процессе профессионализации.

Профессионализация представляет собой процесс перехода человека в разряд профессионалов. В период обучения будущий педагог постепенно обретает необходимые компетенции, овладевает готовностью к тому или иному типу деятельности.

Степень профессионализации может быть отражена следующими уровнями:

1. «Уровень выбора профессии» – нулевая степень профессионализации (очень низкий уровень профессионального самосознания педагога, репродуктивный тип профессиональной деятельности). Потребность профессионального самоопределения и стремление к саморазвитию обусловлены индивидуально-психологическими свойствами личности, происходит оценка собственных притязаний и возможностей в избранной профессии.

2. «Уровень внедрения в профессиональную деятельность» – первая степень профессионализации (низкий уровень профессионального самосознания педагога, адаптивный тип деятельности) отражает поведение личности на этапе «пробы самоопределения». На данном уровне происходит осознание себя в системе педагогической деятельности и межличностного общения; проявляется стремление к приобретению профессиональных знаний, принятию определенных приемов профессиональной деятельности и наблюдаемых или описываемых моделей поведения.

3. «Уровень принятия профессиональной деятельности» – вторая степень профессионализации (средний уровень профессионального самосознания педагога, продуктивный тип деятельности) характеризуется неразрывной связью развития личностных особенностей будущего педагога с формированием подструктурных компонентов его профессионального самосознания; система личностного развития связана с системой педагогического общения, происходит формирование образа «Я» педагога.

4. «Уровень продуктивной профессиональной деятельности» (высокий, зрелого профессионального самосознания, интегративный тип деятельности). Для данного уровня характерны отчетливое восприятие ценностных ориентаций, креативность в деятельности, самоанализ и самоосмысление, высокая мотивация, дифференцированность и адекватность интеллектуальных, эмоциональных, поведенческих реакций, поступков, вербальных проявлений.

На наш взгляд, учебно-воспитательный процесс, ориентированный на формирование профессионального самосознания будущих педагогов должен

учитывать логику формирования стадий профессионализации и на каждом уровне (или этапе) опираться на определенные, адекватные данному этапу методы. Так на первом этапе целенаправленно строить стратегию формирования мотивов учения через развитие личностных качеств, выделяя из них профессионально значимые. Задача заключается в создании атмосферы открытости, доверия, психологической адаптации к системе учебно-воспитательной работы. Методы работы должны сопровождаться индивидуальной и групповой рефлексией, цель которой – в осмыслении процессов, способов и результатов индивидуальной и совместной деятельности. На этом этапе можно констатировать зарождающееся профессиональное самосознание студента.

На втором и третьем этапе основным объектом работы является когнитивный компонент. Цель этапа – повысить уровень осознания будущим педагогом себя в системе общения с обучающимися и сверстниками, в системе профессиональной деятельности, а также в системе «Я - педагог». Оптимальны методы рефлексивного обучения, направленные на развитие «Образа Я» будущего педагога. Примером может служить групповое составление образа идеального обучающегося и идеального педагога и последующее сравнение выделенных качеств со своими. Существенную роль на данном этапе играет педагогическая практика. Важным моментом практической деятельности является процесс формирования умений анализировать деятельность учителя-наставника, свою и сокурсников. Основным педагогическим условием развития профессионального самосознания будущих педагогов, необходимым для перехода на четвертый уровень (этап) профессионализации, является сформированная учебно-профессиональная общность студентов, преподавателей ВУЗа и педагогов образовательных учреждений на основе совместной педагогической деятельности. Развитие профессионального самосознания будущего педагога в учебно-профессиональной общности связано со сменой форм сотрудничества, характера отношений и предметов совместной деятельности.

Таким образом, исследование становления и развития профессионального самосознания педагога открывает широкие перспективы улучшения качества подготовки специалистов, так как формирование этого феномена психической жизни является предпосылкой совершенствования личности как субъекта труда, общения и познания.

Библиографический список

1. Вачков И.В. Структура профессионального самосознания учителя // Школьный психолог. – № 13. – 2000. – С. 12-13.
2. Косарева, Е.Ю. Система формирования профессионального самосознания педагогов в процессе непрерывного профессионального образования [Текст] : Дис. канд. пед. наук. – Самара, 2003. – 203 с.
3. Митина Л.М. Психология труда и профессионального развития учителя: Учебное пособие для ВУЗов. – М.: Академия, 2004.
4. Научная библиотека диссертаций и авторефератов режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/psikhologicheskie-usloviya-razvitiya-professionalnogo-soznaniya-budushchikh-pedagogov#ixzz2MfCJ9fQf>
5. Слостенин, В.А. Профессиональное самосознание учителя [Текст] / В.А. Слостенин, А.И. Шутенко // Magister. – 1995. – № 3.

Борисова А.С., магистрантка гр. ИВМ-512
Научный рук.: д.т.н., профессор Потапов В.И.
ФГБОУ ВПО «Омский государственный технический университет»
(Россия, г. Омск)

К ВОПРОСУ КЛАССИФИКАЦИИ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ И МЕТОДОВ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ С КОНФЛИКТНЫМИ СИТУАЦИЯМИ

Математическая теория решения конфликтных ситуаций получила широкое распространение во многих сферах человеческой деятельности. Сложность решения конкретной практической задачи заключается в поиске, анализе и выборе наиболее подходящего математического метода или алгоритма применительно к исследуемой ситуации. Несмотря на многообразие литературных источников по данной тематике выбор оптимального метода может быть затруднен отсутствием достаточного количества сведений об анализе математических моделей с точки зрения их применимости к различным видам игр.

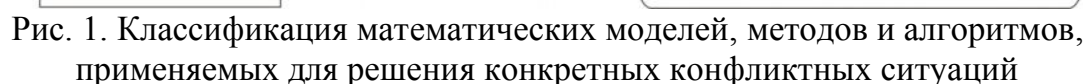
Цель работы – классифицировать математические модели, методы и алгоритмы решения задач с конфликтными ситуациями с учетом особенностей их применения к различным видам игр.

На основании анализа существующего в настоящее время математического аппарата теории игр и классификации основных видов игр, рассматриваемой в работе Дж. Мак-Кензи [1], удалось классифицировать модели, методы и алгоритмы, применяемые для решения конкретной конфликтной ситуации. Разработанная классификация схематично изображена на рисунке 1. К каждому классификационному признаку дается описание математического аппарата.

Первый классификационный признак заключается в зависимости игр от числа участников конфликта (игроков). Применяемый математический аппарат для решения игр одного лица, игр с двумя участниками и игр n -лиц зависит от дальнейшей классификации. Подробные решения конфликтных ситуаций с различным числом участников наглядно описываются в работах Дж. Мак-Кензи [1], Льюиса Р.Д., Райфа Х. [2], Оуэна Г. [3].

Вторым классификационным признаком является свойство функций выигрыша. Выделяют антагонистические и неантагонистические игры.

Антагонистические игры моделируют конфликты двух сторон, интересы которых прямо противоположны. Простейшее решение таких конфликтов, описанное в работе Оуэна Г. [3] сводится к нахождению седловой точки (если таковые существуют). Если же их не наблюдается следует воспользоваться смешанными стратегиями и теоремой о минимаксе, либо использовать итеративный метод (фиктивное разыгрывание).



В качестве третьего классификационного признака можно выделить зависимость игры от состояния информации. Различают игры с полной и неполной

информацией. Решения игр с полной информацией, описанные в работах Дж. Мак-Кензи [1], Петросяна Л.А. [4], заключаются в нахождении седловой точки и выбора точек равновесия при различных стратегиях (чистых либо смешанных). При решении игр с неполной информацией А. Шень [5], показывая на примерах, предлагает использовать вероятностные стратегии.

Четвертый классификационный признак характеризуется количеством стратегий поведения игроков. В работе [4] Петросян Л.А. приводит значительное количество примеров решения данного вида задач и доказывает, что игры этого класса имеют решения, однако не разработано практически приемлемых методов их нахождения.

Пятым классификационным признаком является вид функций выигрыша игры. Различают матричные, биматричные и выпуклые игры.

Таким образом, предлагаемая в данной работе классификация математических моделей, методов и алгоритмов отражает особенности применения решений конкретных конфликтных ситуаций к различным видам игр. Первоначально выбор математического аппарата зависит от главного классификационного признака – количества игроков. Далее, в зависимости от конкретной конфликтной ситуации рассматриваются математические методы, алгоритмы, предложенные различными авторами работ по теории игр. Разработанная классификация ориентирована на широкий круг специалистов различных отраслей, занимающихся вопросами исследования операций и их приложениями. Использование предлагаемой классификации позволит получить комплексное представление об основных вопросах современной теории игр и сократить время поиска оптимальной математической модели или метода для решения конкретной прикладной задачи.

Библиографический список

1. Мак-Кинси, Дж. Введение в теорию игр. – М.: ГИФМЛ, 1960. – 422 с.
2. Льюс, Р. Д. Игры и решения / Р. Д. Льюс, Х. Райфа. – М.: Иностранная литература, 1961. – 642 с.
3. Оуэн, Г. Теория игр. – 2-е изд. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 230 с.
4. Петросян, Л. А. Теория игр: учеб. пособие для ун-тов / Л. А. Петросян, Н. А. Зенкевич, Е. А. Семина. – М.: Высшая школа, Книжный дом «Университет», 1998. – 304 с.
5. Шень, А. Игры и стратегии с точки зрения математики. – М.: МЦНМО, 2007. – 40 с.

Бородулин И.В., магистрант гр. ИВМ-512

Научный рук.: к.т.н., доцент Червенчук И.В.

ФГБОУ ВПО «Омский государственный технический университет»

(Россия, г. Омск)

**К ВОПРОСУ НЕОБХОДИМОСТИ РАЗРАБОТКИ
НОВЫХ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ И МЕТОДОВ
ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО
ПАКЕТА ЗАКАЗОВ НА ПОСТАВКИ ПРОДУКЦИИ**

В условиях рыночной экономики для средних и крупных предприятий целесообразно решать задачи управления на качественно новом уровне. Важность оперативного реагирования на быстро меняющуюся экономическую ситуацию рынка требует перестройки внутренней микроэкономики предприятия, постановки управленческого учета, оптимизации процессов управления, внедрения новейших информационных технологий.

Большой объем средств, вложенных в материальные ресурсы, придает проблеме оперативного управления ими первостепенную важность. Кроме того, повышение качества управления материальными ресурсами должно рассматриваться как аспект повышения эффективности управления предприятием в целом. Сложность процессов планирования поступлений и отгрузок материальных ресурсов делает актуальной задачу разработки соответствующих алгоритмов и информационных систем [3].

Современное предприятие характеризует существенная территориальная распределенность и необходимость совместной работы множества сотрудников, часть из которых могут не иметь постоянного рабочего места, то есть быть мобильными. Решение проблемы координации совместной работы невозможно без применения компьютерных технологий, в том числе без объединения рабочих мест пользователей (сотрудников, использующих в своей работе компьютер) в вычислительную сеть.

Для максимально полного и эффективного использования возможностей, предоставляемых компьютерной сетью в целях автоматизации работы предприятия, необходима разработка специального программного обеспечения, называемого корпоративной информационной системой (КИС), обеспечивающего полную синхронизацию всей совокупности управленческих процессов предприятия.

Цель работы – повысить эффективность работы предприятия за счет автоматизации процесса планирования поступлений и отгрузок материальных ресурсов с использованием сетевой информационной системы управления территориально распределенным предприятием.

Планирование поступлений и отгрузок является ключевым методом управления запасами предприятия [1]. Под запасом понимается любой материальный ресурс: конечная продукция, незавершенное производство, материалы, полуфабрикаты и т.д. Следует отметить, что капитал также может рассматриваться как запас, причем стоимость его хранения определяется темпами инфляции [2].

Анализ существующих корпоративных информационных систем и методологий управления промышленными предприятиями показал необходимость разработки новых алгоритмов автоматизации управления поступлениями и отгрузками материальных ресурсов. Подобные алгоритмы существенно расширяют механизмы управления динамикой поступлений и отгрузок, сокращают время хранения материального ресурса на складе, автоматизируют процесс мониторинга номенклатуры материального ресурса на складе, повышают качество информационного обслуживания клиентов.

Для достижения цели требуется разработать алгоритмы, позволяющие автоматизировать процесс планирования новых поступлений и отгрузок. Разработанные алгоритмы должны позволять рассчитать количество материального ресурса, доступного для отгрузки в произвольный момент времени в будущем, исходя из текущего уровня запаса, планируемых поступлений и уже запланированных отгрузок материального ресурса, обладающих основным статусом, а также оценить

время и количество материального ресурса для обеспечения планирования желаемой отгрузки.

Важным фактором является выбор методик определения того, сколько необходимо закупать материалов для производства продукции и с какой периодичностью они должны поступать от поставщиков. Все они требуют информации о том, как использовались аналогичные материалы в прошлом.

Потребность в материалах можно рассчитать, рассматривая определенную программу производства конечного продукта. В этом случае речь идет о зависимом спросе, который рассчитывается при помощи методики планирования потребности в материалах. Рассмотрим ее принцип. Исходная точка – это предсказуемый или известный спрос на конечную продукцию. Сборка конечной продукции из закупаемых и производимых самостоятельно материалов закрепляется в списках. При этом должно быть известно время поставок материалов и время их производства на собственном предприятии. Далее, исходя из времени поставок конечного продукта потребителю, определяется потребность в поставляемых и производимых самостоятельно материалах.

Выбор метода закупок зависит от сложности конечного продукта, состава комплектующих изделий и материалов [4]. Зачастую на предприятиях используется метод получения товара по мере необходимости. Этот метод характеризуется следующими особенностями:

- количество поставляемых товаров не устанавливается, а определяется приблизительно;
- поставщики перед выполнением каждого заказа связываются с покупателем;
- оплачивается только поставленное количество товара;
- по истечении срока контракта заказчик не обязан принимать и оплачивать товары, которые еще только должны быть поставлены. Преимущества данного метода: отсутствие твердых обязательств по покупке определенного количества товаров, ускорение оборота капитала, минимум работы по оформлению документов.

Анализ существующих методологий управления предприятием позволил сформулировать основные требования и обосновать необходимость разработки новых алгоритмов автоматизации процесса планирования поступлений и отгрузок материальных ресурсов с целью повышения эффективности управления предприятием в целом.

Разработка алгоритмов автоматизации процесса планирования поступлений и отгрузок материальных ресурсов должна осуществляться с учетом современных концепций управления предприятием.

Применение разработанных методов позволит повысить надежность и ускорить процесс планирования новых поступлений и отгрузок материальных ресурсов предприятия.

Библиографический список

1. Доронина Л.А., Черников Б.В. Новые информационные технологии хранения документов организации: К постановке проблемы // Делопроизводство. – 2002. – № 1. – С. 33-39.
2. Ефимова О.А. Современные системы автоматизации делопроизводства: Попытка анализа и классификации // Секретарское дело. – 2000. – № 4. – С. 37-42.

3. Чернов В.Н. О методе анализа автоматизированных информационных систем документооборота управления // Вестник архивиста. – 2003. – № 2. – С. 210-217.

4. Колобов А.А., Омельченко И.М. Основы промышленной логистики: Учеб. пособие. – М.: МГТУ, 2008.

Вагина О.А., ст-ка гр. Ф(о)-09

Научный рук.: к.ф.-м.н., доцент Усеинов Б.М.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПОСОБИЯ «ЗАНИМАТЕЛЬНЫЕ ОПЫТЫ» НА УРОКАХ ФИЗИКИ

В настоящее время, стремительное развитие науки и техники, проникновение научных методов во все сферы человеческой деятельности вызвали необходимость формирования творческих и познавательных способностей каждого ученика. Главным показателем эффективности обучения становится не только и не столько сумма предметных знаний, усвоенных учащимися, сколько сформированность у них умения и навыков самостоятельно приобретать новые знания в процессе учебной и дальнейшей трудовой деятельности. Физические опыты в занимательной форме знакомят учащихся с разнообразными применениями законов физики. Занимательные опыты углубляют и расширяют знания учащихся, способствуют развитию логического мышления, прививают интерес к предмету [1].

В определении физики как науки заложено сочетание в ней как теоретической, так и практической частей. Считается важным, чтобы в процессе обучения учитель смог как можно полнее продемонстрировать своим ученикам взаимосвязь этих частей. Ведь когда учащиеся почувствуют эту взаимосвязь, то они смогут многим процессам, происходящим вокруг них в быту, в природе, дать верное теоретическое объяснение. Это может являться показателем достаточно полного владения материалом. Опыт же не только учит, он увлекает ученика, заставляет лучше понимать то явление, которое он демонстрирует. Ведь известно, что человек заинтересованный в конечном результате добивается успеха. Так и в данном случае заинтересовав ученика, пробудим тягу к знаниям. Использование всякого рода викторин основана тоже на том, что бы заинтересовать, но здесь и проявляется, момент игры соревнования, то есть спортивный интерес. Применение мультимедиа позволит определить психологические аспекты управления вниманием школьников при работе с аудиовизуальными средствами обучения и повысит эффективность учебно-воспитательного процесса. В данной дипломной работе сделана подборка занимательных опытов, проведена их классификация. Все данные были собраны в электронный учебник, для быстрого и удобного поиска и просмотра. Электронный учебник – это учебное пособие нового типа. Является основным инструментом в обучении, содержащим полное и систематическое изложение по всем курсам информационных технологий. Вариант электронного учебника представлен на рисунке 1 [2].

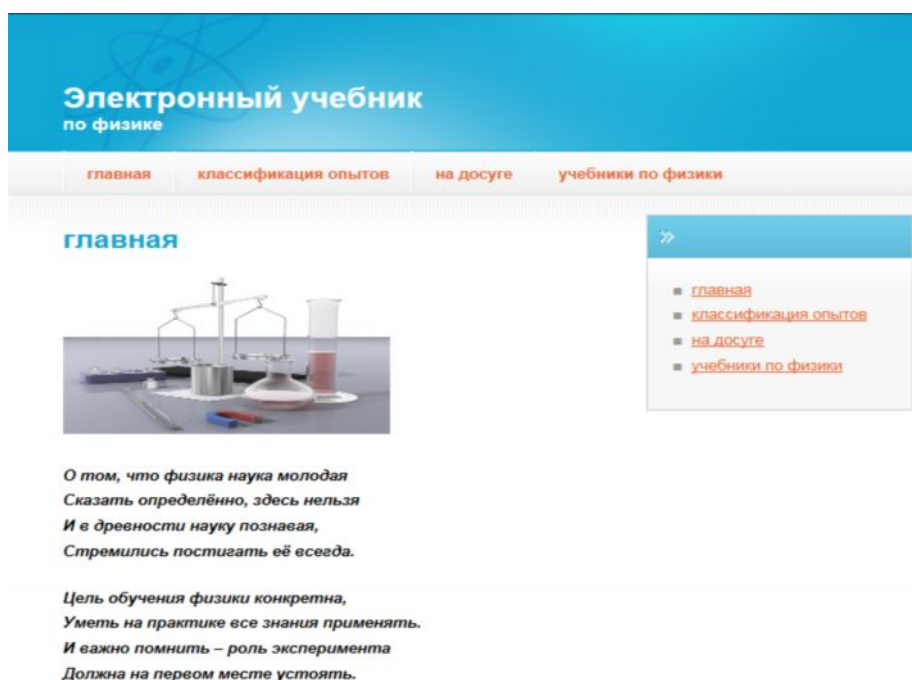


Рисунок 1. Главная страница электронного учебника

Учебник выполнен в программе MicrosoftSharePoint 2010. Данный электронный учебник воспроизводится всеми браузерами, например: InternetExplorer, MozillaFirefox и тд.

Материалы учебника расположены так, что в любой момент можно вернуться назад в обучении или перейти к изучению дополнительного материала. На рисунке 2 представлен блок классификации опытов, на котором видно, что при необходимости можно вернуться на нужную страницу [3].

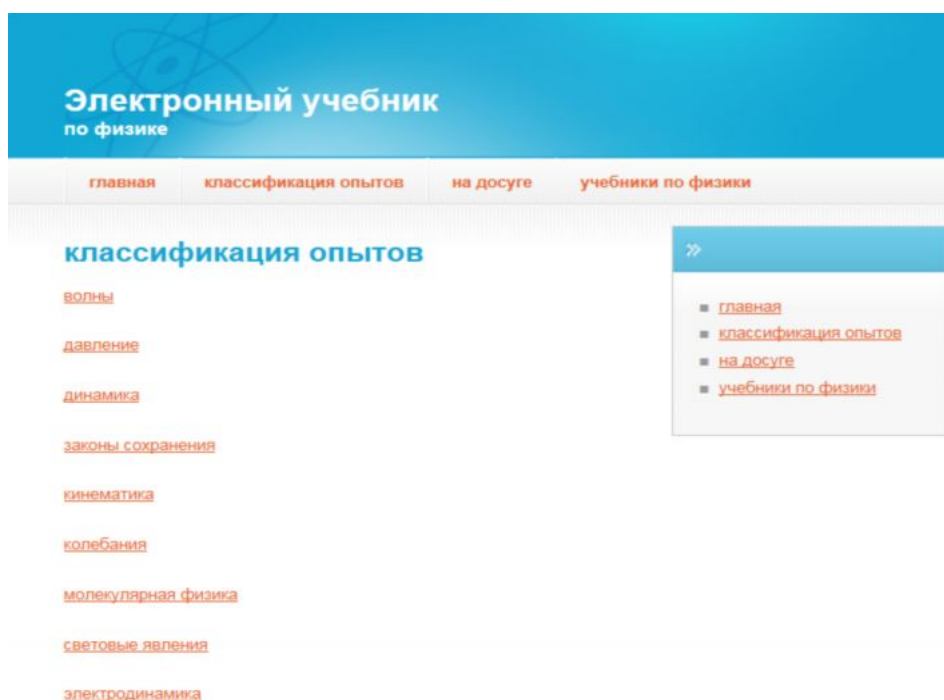


Рисунок 2. Блок классификации опытов

Каждый курс можно изучать в компьютерном классе или дома. Также учебник удобен для дистанционного обучения. В данном электронном учебнике имеется материал необходимый для изучения новой темы. Можно увидеть это на рисунке 3.



Рисунок 3. Из раздела «Давление»

Находящийся в электронном учебнике видеоматериал, можно просматривать в отдельном проигрывателе. Видеоматериал воспроизводится во всех проигрывателях. На рисунке 4 представлен опыт «Яйцо в графине».

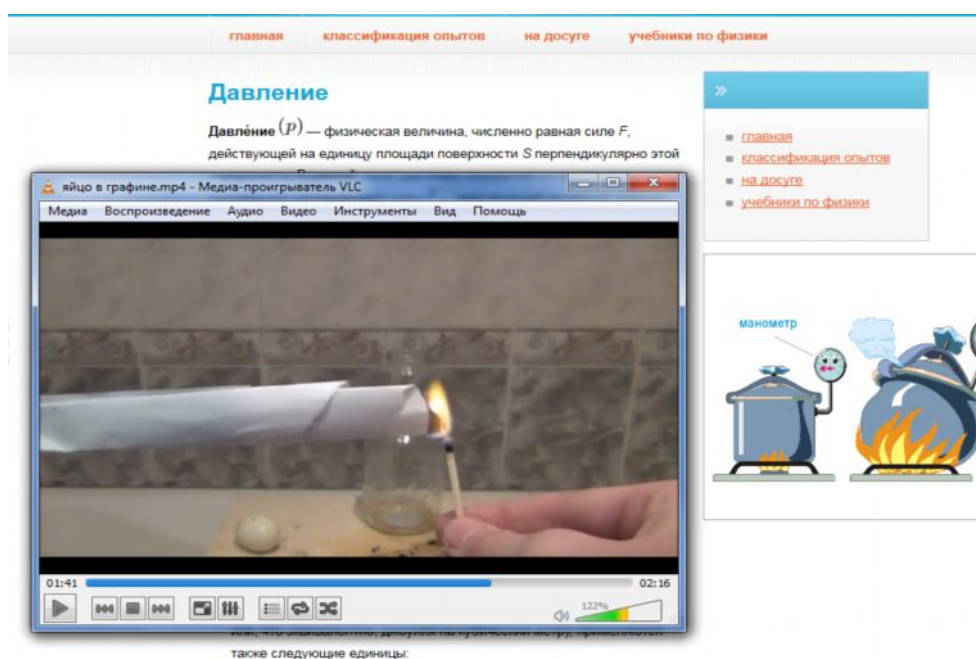


Рисунок 4. Опыт из раздела «Давление»

Новизной исследования является использование различных занимательных материалов по физике как педагогических средств мотивации учебной деятельности школьников в процессе изучения темы, а также разработка и создание интересных игр, ребусов, сказок, кроссвордов, задач по теме, не встречающихся в другой литературе.

Библиографический список

1. Перельман Я.И. Занимательная физика. – М.: Наука, 1991.
2. Захарова И.Г. Информационные технологии в образовании: учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – 3-е изд. – М.: Академия, 2007. – 192 с.
3. Беспалько В.П. Образование и обучение с участием компьютеров. – М.: Изд. Московского психолого-социального института, 2002. – 352 с.

Васильева А.В., ст-ка гр. Ин(о)-10

Научный рук.: ст. преподаватель Копнова О.Л.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИЕМА АКТИВНОГО СЛУШАНИЯ В ВОСПИТАТЕЛЬНЫХ БЕСЕДАХ С УЧАЩИМИСЯ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

Слушание – это не молчание, а процесс более сложный, активный, в ходе которого устанавливаются невидимые связи между людьми и возникает то ощущение взаимопонимания, которое делает эффективным любое общение.

Умение слушать является важнейшим условием продуктивного общения и одним из основных навыков при разрешении конфликтов. Часто слушание понимается как пассивное поведение в разговоре, то есть неречевое поведение, «не говорение». В таком случае, пока один из партнеров говорит, другой, в лучшем случае, молча ожидает перерыва в речи и как только тот замолкает, начинает говорить о своих проблемах. В худшем случае, он начинает это делать, не дожидаясь перерыва, то есть, перебивая собеседника. Одним из наиболее важных моментов в любом слушании, является момент, так называемой «обратной связи», благодаря которому у собеседника создается ощущение, что он говорит не в пустоту, а с живым человеком, слушающим и понимающим.

Прежде всего, следует исходить из того, что воспитательная беседа – мероприятие обстоятельное, занимающее много времени, о котором, тем не менее, не надо жалеть в виду значительности положительного эффекта, который воспитательная беседа оказывает на ребенка.

Смысл воспитательной беседы – создать у ребенка яркое, хорошо ему запомнившееся представление о предмете беседы, имеющей отношение к его воспитанию, с четко им самим выработанной и внятно сформулированной точкой зрения по теме беседы. Последнее означает, что воспитательная беседа предусматривает активное участие в ней ребенка, и не является, как это зачастую бывает у большинства родителей, одним только выговором ребенку родительской воли и отношения к его поведению.

Активное слушание – техника, применяемая в практике социально-психологического тренинга, психологического консультирования и психотерапии, позволяющая точнее понимать психологические состояния, чувства, мысли собеседника с помощью особых приемов участия в беседе, подразумевающих активное выражение собственных переживаний и соображений.

Этот прием основывается на безусловном принятии ребенка, уважении его интересов, проблем, стремлении достичь согласия. В его основе лежит диалог с ребенком. Безусловно, принимать ребенка – значит любить его не за то, что он красивый, умный, способный, отличник, помощник и так далее, а просто так, просто за то, что он есть. Психологами доказано, что потребность в любви, в принадлежности, т.е. нужности другому – одна из фундаментальных человеческих потребностей. Она удовлетворяется, когда вы сообщаете ребенку, что он вам дорог, нужен, важен, что он просто хороший. Диалог с воспитанниками – уникальный инструмент педагогической поддержки формирующейся личности в те ключевые моменты, когда она испытывает затруднения в выборе жизненных приоритетов, идеалов, партнеров, образа поведения, в формулировании выводов для себя из собственного опыта.

«Активно слушать ребенка – значит «возвращать» ему в беседе то, что он вам поведал, при этом обозначив его чувство».

Так что же такое активное слушание? Какие навыки надо освоить, чтобы овладеть этим инструментом личной эффективности? Давайте рассмотрим несколько инструментов и приемов активного слушания.

Самый известный и важный для понимания сути активного слушания инструмент – это **«Четыре ступени активного слушания»**.

Описанные ниже ступени следует проходить последовательно в процессе общения, не забегая вперед, не пропуская ни одной из них. Цикл активного слушания может повторяться многократно в процессе одного общения. Вот эти ступени:

- 1 слышание;
- 2 понимание;
- 3 оценка;
- 4 реакция.

Первая ступень – слышание (не слушание) учащегося. Научитесь концентрировать внимание на словах учащегося. Большинство педагогов, пока ученик говорит, сосредотачивают внимание на том, что он скажет в ответ. Но как можно адекватно ответить на то, что вы прослушали! Поэтому многие диалоги и напоминают юмористические сценки. Научитесь слушать высказывания учащихся, не заботится о том, что вы скажете. Если вы внимательно выслушали сказанное, адекватный и убедительный ответ мгновенно придет вам на ум.

Вторая ступень – понимание. Как было отмечено выше, важно не только услышать сказанное, но и правильно понять его. Научные исследования доказывают, что убеждения и предубеждения могут приводить даже к провалам в памяти и искажению логики. Поэтому второй важный навык активного слушания – непредвзятая оценка услышанного. Все сказанное – это информация, которую надо сначала воспринять без искажений, а потом уже оценивать.

Третья ступень – оценка. На этой ступени, но не раньше, мы переходим к оценке услышанного. Насколько полученная информация может быть нам полезна? Как мы ее можем использовать в данном общении или для решения каких-либо своих задач? Как эта информация характеризует учащегося, показывает его сильные и

слабые стороны? Как эти знания мы можем использовать в своих интересах? И все это мы оцениваем, продолжая слушать учащегося. Потому что преждевременная непродуманная реакция может нанести нам вред, разрушить атмосферу общения.

Четвертая ступень – реакция. Только завершив процесс оценки полученной информации, мы реагируем на нее, но не раньше! Но и не позже. Потому что общение – это дорога с двусторонним движением. Активное слушание предполагает реакцию на слова учащегося. Как иначе мы можем показать ему, что мы его слышим и понимаем? Но реакция на сказанное – это не продолжительный монолог и не презентация. Реакцией на сказанное могут быть короткие уместные замечания, реплики, или, что еще лучше, адекватный язык тела – кивок, наклон вперед, открытые жесты руками.

Применяя активное слушание, мы не оставляем ребенка наедине с его переживаниями, а помогаем ему выработать правильное отношение к сложившейся ситуации. При этом не даются советы, не навязываются требования, а звучат фразы, в которых содержится искреннее стремление воспитателя понять, что происходит с ребенком. Используя активное слушание, Ю. Б. Гиппенрейтер предлагает соблюдать ряд правил:

1 Повернитесь к ребенку лицом. Важно, чтобы ваши глаза и глаза ребенка находились на одном уровне.

2 Покажите, что вы настроены на эмоциональную волну ребенка. При этом не обязательно задавать вопросы типа: «Что случилось?» Реплики могут звучать так: «Я вижу, что ты расстроен...».

3 Держите паузу. Дайте возможность ребенку разобраться в своем переживании и почувствовать, что вы рядом и хотите ему помочь.

4 Озвучьте чувство ребенка. Допустимо повторение того, как вы поняли проблему ребенка. Например: «Ты огорчен тем, что поссорился с Петей?».

Использование этого приема дает явные преимущества. Желание воспитателя разделить с ребенком его горе или радость удваивает радость и смягчает горестные переживания. Воспитатель намного больше узнает ребенка. Ребенок не заикливается на эмоциях, и сам начинает продвигаться в сторону решения своей проблемы. Но мы должны помнить, что не стоит навязывать ребенку свою помощь, если он об этом не просит. Своим невмешательством вы будете сообщать ему: «С тобой все в порядке! Ты конечно справишься!» Не стоит присваивать себе все эмоциональные проблемы ребенка, иногда он должен сам найти выход из сложившейся ситуации.

Несмотря на непривычность приема активного слушания, этот способ быстро завоевывает ваши симпатии, как только вы увидите результаты, которые он дает:

1 исчезает или ослабевает отрицательное переживание ребенка. «Разделенная радость удваивается, разделенное горе уменьшается вдвое»;

2 ребенок, убедившись, что взрослый готов его слушать, начинает рассказывать о себе все больше. Иногда в одной беседе разматывается целый клубок огорчений, недоразумений, приведших к проблеме;

3 ребенок сам продвигается в решении своей проблемы.

Эти положительные три результата (любой из них или все сразу) могут говорить об удачном применении метода активного слушания уже в ходе беседы.

Васильева А.В., ст-ка гр. Ин(о)-10
Научный рук.: ст. преподаватель Копнова О.Л.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)

МЕТОДИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УЧЕБНО-ПОЗНАВАТЕЛЬНЫХ ЗАДАЧ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ УЧАЩИХСЯ

Главой государства Н. Назарбаевым в Послании народу Казахстана от 27 января 2012 года «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» поставлена конкретная задача по принятию пятилетнего Национального плана действий по развитию функциональной грамотности школьников.

Данная задача актуализируется в процессе вхождения Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира. В условиях решения этой стратегически важной для страны задачи главными функциональными качествами личности являются инициативность, способность творчески мыслить и находить нестандартные решения, умение выбирать профессиональный путь, готовность обучаться в течение всей жизни. Все данные функциональные навыки формируются в условиях школы. Общие ориентиры развития функциональной грамотности определены в Государственной программе развития образования Республики Казахстан на 2011-2020 годы.

Учебно-познавательная деятельность – это специально организуемое самим обучаемым или извне познание с целью овладения богатствами культуры, накопленной человечеством. Ее предметным результатом являются научные знания, умения, навыки, формы поведения и виды деятельности, которыми овладевает обучаемый.

Содержанием учебно-познавательной деятельности является опыт, накопленный предшествующими поколениями, а местом преимущественного осуществления – школа, класс. Учение как познавательная (гностическая) деятельность протекает в двух основных формах: внешней и внутренней. К внешней (практической) гностической деятельности относятся такие ее виды, как манипулирование предметами, их механическая обработка, сборка и разборка, взвешивание, измерение, взаимное перемещение и т.п. Это может быть перцептивная деятельность – рассматривание, слушание, наблюдение, а также символическая деятельность, например изображение, называние, обозначение, словесное описание, высказывание, повторение слов и высказываний и т.п. Внутренняя познавательная деятельность не наблюдаема, хотя и требует для ее осуществления таких умственных (мнемических и мыслительных) действий, как анализ и синтез, отождествление и различение, абстрагирование и обобщение, ориентировка и селекция, классификация и сериация (группирование), кодирование и перекодирование (Л.Б. Ительсон).

Логическое мышление не является врожденным, поэтому его можно и нужно развивать. Решение логических задач на уроках информатики в школе как раз и представляет собой один из приемов развития мышления. Решение логических задач дает возможность развить внимание, память и привить навыки правильного мышления. Однако решение задач – это только один из приемов достижения цели.

Наиболее эффективным методом развития логического абстрактного мышления является систематическое изучение науки логики.

Ведь наличие познавательных интересов у школьников способствуют росту их активности на уроках, качества знаний, формирование положительных мотивов учения, активной жизненной позиции, что в совокупности вызывает повышение эффективности процесса обучения.

В.Б. Бондаревский источником формирования познавательного интереса рассматривает содержание учебного материала, которым овладевают школьники; многообразный и всесторонний процесс учебной деятельности и общение между участниками учебного процесса. В соответствии с данным подходом *познавательный интерес* – процесс, постоянно функционирующий в деятельности школьника и взаимодействующий с мотивами, устойчивыми способами поведения, который «все больше и больше закрепляясь, становится, в конце концов, устойчивой чертой характера человека, его личности».

Неотъемлемой частью любого урока является решение различных задач, выполнение упражнений. На уроке информатики учащиеся выполняют упражнения как практического, так и теоретического характера. Проблема, с которой сталкивается любой педагог, заключается в том, что ни содержание стандартных школьных задач, ни процесс их решения обычно не вызывают у учащегося познавательного интереса и желания работать. А отсутствие интереса к познанию оборачивается скукой на уроке, бездельем. Успех обучения выражается в сформированности способности мыслить, а мыслить человек начинает тогда, когда у него возникает потребность что-либо понять. Один из способов дать толчок к активной мыслительной деятельности ребят – предложить им интересные учебные задачи (задания).

Немаловажную роль при повышении познавательного интереса к предмету играют творческие задания. Интерес учащегося проявляется тогда, когда задача затрагивает реальный мир, жизненные ситуации, встречающиеся каждому человеку.

Под *творческой работой* учащихся я понимаю такую деятельность, в результате которой приобретается нечто новое, оригинальное, которое выражает индивидуальные склонности, способности и индивидуальный опыт ученика.

Главным признаком творческих работ учащихся можно выделить:

- высшая степень самостоятельности;
- умение логически обрабатывать материал;
- умение самостоятельно сравнивать, сопоставлять и обобщать его;
- классифицировать по тем или иным признакам;
- высказывать своё отношение к описываемым явлениям и событиям;
- давать собственную оценку какой-либо работы.

Помочь учащимся в полной мере проявить свои способности, развить инициативу, самостоятельность, творческий потенциал – одна из основных задач современной школы. Успешная реализация этой задачи во многом зависит от сформированности у учащихся познавательных интересов. Логические приемы мышления способствует развитию у них познавательной деятельности и продуктивных мыслительных процессов.

Они результативно формируются и развиваются, если их процесс становления отвечает следующим методическим требованиям:

- учет возрастных особенностей школьников;

- последовательность формирования логических приемов мышления; системность;
- непрерывность и преемственность в методике формирования и развития этих приемов мышления на различных этапах обучения.

Уже на ранних этапах обучения школьники должны получать представление о сущности информационных процессов, учиться классифицировать информацию, выделять общее и особенное, устанавливать связи, сравнивать, проводить аналогии и т.д. Это помогает ребенку осмысленно видеть окружающий мир, более успешно в нем ориентироваться, формирует основы научного мировоззрения.

Большими возможностями в развитии личностных ресурсов школьников обладает учебно-познавательная деятельность в области информатики, причем не только ее технологический аспект, связанный с овладением практическими умениями и навыками работы со средствами ИКТ, но и теоретический аспект, способствующий формированию мировоззренческих, творческих и познавательных способностей учащихся. Развитие таких показателей интеллектуального развития, как компетентность, инициатива и творчество, саморегуляция, уникальность склада ума школьников возможно при обучении информатике, если учитывать взаимосвязь между обще-интеллектуальными умениями, формируемыми в школьном возрасте и усвоением основных понятий информатики; опираться на систему развивающих упражнений, направленных на формирование основных понятий курса информатики.

Данная методика состоит в использовании учебно-познавательных задач на уроках информатики для развития профессиональных компетенций учащихся, которая в процессе обучения позволит развить интерес к информатике, стремление использовать полученные знания в процессе обучения другим предметам и в жизни. Приведет к способности использования цифровых технологий на уровне эффективного пользователя, в целом обновление форм и методов обучения будет способствовать установлению партнерских и дружелюбных отношений между учителем и учениками.

Волчкова И.А., ст-ка гр. ИВМ-611

Научный рук.: к.т.н., доцент Гуменюк А.С.

***ФГБОУ ВПО «Омский государственный технический университет»
(Россия, г. Омск)***

ОБ ОЦЕНКАХ КАЧЕСТВА ПЕРЕВОДА ТЕКСТОВ

Введение

В настоящее время известны неформальные подходы для получения количественной оценки качества перевода, которые опираются на суждения отдельных экспертов-переводчиков или экспертных групп. Эти подходы отличаются рядом недостатков, которые не позволяют осуществлять объективное оценивание качества перевода. Другие известные методы формального оценивания (Кульбака-Лейблера, Левенштейна) учитывают мощности алфавитов и частоты вхождения слов, либо только косвенно используют информацию о расположении элементов.

Предлагаемый в данной работе подход снимает ограничения существующих методов оценивания. При этом оригинал и перевод сравниваются напрямую. Необходимым условием для оценивания переводов является предварительная

нормализация оригинала и перевода. В данной работе нормализация текстов осуществлялась процедурой лемматизации (на основе морфологических словарей языков) [1].

Описание структуры текстов ранговыми распределениями

Будем полагать, что понятие структуры текста определяется составом его компонентов (словарем), в том числе мощностью словаря, числами вхождений отдельных его компонентов и их взаимным расположением. Предположим, что состав компонентов, собственные словари оригинала и перевода также в основном совпадают. Состав будем учитывать только мощностью словаря и множеством чисел вхождений слов. Взаимное расположение компонентов будем учитывать с помощью средств, предназначенных для формального анализа строя произвольной цепи [2].

По нашему мнению, мощность состава хорошего перевода и взаимное расположение компонентов в нём, то есть строй перевода, в основном должны соответствовать мощности состава и взаимному расположению компонентов оригинала, то есть строю оригинала.

Для получения числовых характеристик качества перевода, которые учитывают соответствие составов оригиналов и переводов, будем использовать известные частотно-ранговые и глубинно-ранговые распределения [2] оригинального текста и его перевода.

При непосредственном сравнении графиков установлено, что распределения оригинала и перевода мало отличаются.

О мерах оценки качества перевода

Предлагаемый подход для оценки качества перевода реального текста предполагает наличие некоторого соответствия между мощностями составов и взаимного расположения слов в оригинале и переводе, которое учитывается путем прямого сравнения ранговых распределений текста-оригинала и его перевода. Отмеченное соответствие определим с помощью меры расхождения распределений. Для ситуации, когда исследователь может использовать только мощности составов оригинала (A) и его перевода (B) предлагается использовать расхождение частотно-ранговых распределений, определяемое в виде:

$$D_p(A, B) = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m \frac{|P_j(A) - P_j(B)|}{P_j(A)}, \quad (1)$$

где m – установленная мощность для собственных словарей оригинала и перевода всегда назначается равной двумя способами:

- 1) устанавливается равной мощности текста оригинала. Если мощность перевода меньше, то перевод дополняется фиктивными словами.
- 2) устанавливается равной минимальной из пары мощностей текстов.

Аналогично определяется расхождение глубинно-ранговых распределений оригинала и его перевода в виде

$$D_G(A, B) = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m \frac{|G_j(A) - G_j(B)|}{G_j(A)}. \quad (2)$$

Далее определяется среднее расхождение ранговых распределений для множества пар текстов. Такое осредненное расхождение будем считать нормальным $D(N)$ для текстов на двух данных языках. По нашему мнению, оно определяется некоторым расхождением мощности собственных словарей, частот вхождения одинаковых слов и взаимного расположения слов из-за разного синтаксиса языков.

Центрированное относительное отклонение фактического расхождения оригинала и перевода от нормального определим в виде

$$d(A, B) = \frac{|D(A, B) - D(N)|}{d(N)}. \quad (3)$$

Качество оцениваемого перевода определим в виде

$$Q = (1 - d(A, B)) \cdot 100\%. \quad (4)$$

Числовые характеристики расхождения ранговых распределений и качества переводов

Рассматриваемые тексты (в количестве 84) и их переводы были предварительно нормализованы с помощью процедуры лемматизации (на основе морфологических словарей языков) [1]. Для наглядного и компактного представления ниже приведены значения части характеристик, полученных на основе частотно-ранговых и глубинно-ранговых распределений.

В таблицах 1-2 представлены числовые значения расхождений ранговых распределений и качества переводов для выделенной выборки текстов и приняты следующие обозначения:

$D(A, B)$ – расхождение ранговых распределений оригинала и перевода;

d – центрированное относительное отклонение фактического расхождения оригинала и перевода от нормального;

$D(N)$ – нормальное расхождение для множества 84 пар текстов;

Q – качество оцениваемого перевода в процентах.

Расхождение $d(A, B)_1$ вычислялось при установленной мощности равной мощности текста оригинала, а расхождение $d(A, B)_2$ при установленной мощности равной минимальной из пары мощностей текстов.

Таблица 1

Числовые характеристики, полученные на основе частотно-ранговых распределений при переводе с русского языка на английский

№	Произведение	$D(Ru, En) 1$	d	Q	$D(Ru, En) 2$	d	Q
1	Андреев Л.Н. Красный смех	0,393	0,19	80,98	0,235	0,071	92,888
2	Булгаков М.А. Собачье сердце	0,386	0,17	82,97	0,213	0,031	96,928
3	Гоголь Н.В. Вий	0,371	0,124	87,61	0,186	0,153	84,739
4	Горький М. Мещане	0,327	0,009	99,14	0,205	0,067	93,27
5	Достоевский Ф.М. Бедные люди	0,311	0,056	94,4	0,193	0,12	87,998
6	Замятин Е.И. Мы	0,364	0,103	89,66	0,259	0,18	81,955
7	Лермонтов М.Ю. Герой нашего времени	0,342	0,036	96,43	0,234	0,066	93,413
8	Пушкин А.С. Борис Годунов	0,301	0,088	91,24	0,25	0,14	86,037
9	Стругацкие А. и Б. Волны гасят ветер	0,41	0,243	75,73	0,186	0,153	84,716
10	Чехов А.П. Три сестры	0,353	0,069	93,09	0,218	0,007	99,267
Нормальное расхождение $D(N)$		0,3298			0,2197		

Таблица 2

Числовые характеристики, полученные на основе глубинно-ранговых распределений при переводе с русского языка на английский

№	Произведение	$D(Ru, En) 1$	d	Q	$D(Ru, En) 2$	d	Q
1	Андреев Л.Н. Красный смех	0,316	0,187	81,27	0,138	0,053	94,713

№	Произведение	D(Ru,En) 1	d	Q	D(Ru,En) 2	d	Q
2	Булгаков М.А. Собачье сердце	0,225	0,153	84,75	0,089	0,393	60,733
3	Гоголь Н.В. Вий	0,317	0,191	80,88	0,124	0,151	84,872
4	Горький М. Мещане	0,312	0,174	82,63	0,11	0,246	75,441
5	Достоевский Ф.М. Бедные люди	0,222	0,166	83,38	0,08	0,45	55,021
6	Замятин Е.И. Мы	0,248	0,066	93,41	0,119	0,183	81,735
7	Лермонтов М.Ю. Герой нашего времени	0,236	0,113	88,7	0,11	0,246	75,35
8	Пушкин А.С. Борис Годунов	0,205	0,228	77,24	0,106	0,276	72,402
9	Стругацкие А. и Б. Волны гасят ветер	0,214	0,196	80,38	0,085	0,416	58,409
10	Чехов А.П. Три сестры	0,232	0,127	87,33	0,177	0,208	79,173
Нормальное расхождение D(N)		0,2658			0,1462		

На наш взгляд, полученные результаты анализа переводов представляют весьма любопытные значения числовых характеристик.

Заключение

Предложены формальные средства и оценки, которые учитывают не только мощности составов текстов, но и взаимное расположение слов в них. Для практического применения предложенных средств и оценок необходимы предварительные глубокие исследования по сопоставлению значений этих оценок и суждений экспертных групп аналитиков перевода.

Библиографический список

1. Волчкова И.А., Гончаров С.А., Гуменюк А.С. О зависимости характеристик строя текстов с одинаковым содержанием для трех европейских языков // Динамика систем, механизмов и машин. Материалы VIII Международной научно-технической конференции: в 5 кн. – Омск: Издательство ОмГТУ, 2012. – Кн. I – С. 231-234.
2. Алгоритмы анализа структуры сигналов и данных: монография / А.С. Гуменюк, Ю.Н. Кликушин, В.Ю. Кобенко, В.Н. Цыганенко; под науч. ред. д-ра техн. наук Ю.Н. Кликушина. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2010. – 272 с.

Габбасов К.Д., ст-т гр. Ин(о)-10

Научный рук: магистр тех. наук Трапезников Е.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

МЕТОДИКА ОБУЧЕНИЯ ИНФОРМАТИКЕ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩЕЙ СРЕДЫ ШКОЛЫ

Несмотря на развитие технологий и появлению аппаратуры, более безопасной для человека, существенный вред здоровью учащихся по-прежнему могут нанести компьютерные средства, традиционно используемые в обучении информатике. Безусловно, полный перечень возможных негативных факторов, оказывающих отрицательное влияние на здоровье школьников при обучении информатике и другим школьным дисциплинам на самом деле гораздо шире [1].

Более того, меры, направленные на сохранение здоровья школьников в рамках обучения информатике нельзя рассматривать обособленно от аналогичных мер, применяемых при обучении другим дисциплинам, а также во внеучебной деятельности школьников. Здоровье учащегося нельзя рассматривать в разрезе только

одной дисциплины. Таким образом, система здоровьесбережения при обучении информатике должна стать неотъемлемым компонентом *единой здоровьесберегающей среды школы*, под которой в рамках настоящего исследования понимается система взаимосогласованных мер, распространяемых на преподавание всех учебных дисциплин и внеучебную деятельность, обеспечивающих предупреждение заболеваний, гармоничное духовное и физическое развитие школьников. Система методов и средств обучения информатике, предусматривающих максимальное сохранение здоровья школьников, должна рассматриваться в рамках формирования и внедрения здоровьесберегающей среды школы [2].

Проблема настоящего исследования обусловлена существующим противоречием между необходимостью эффективной защиты, сохранения, укрепления здоровья школьников при обучении информатике и отсутствием методических систем обучения информатике, предусматривающих системное внедрение мер здоровьесбережения, рассматриваемых как компонент здоровьесберегающей среды школы и согласованных с содержанием, методами и средствами обучения информатике,

Интересно, какое же место занимают здоровьесберегающие технологии в системе общеобразовательного обучения детей? Понятие «здоровьесберегающие технологии» появилось в педагогическом лексиконе в последние несколько лет и нередко воспринимается многими педагогами как необходимость появления в школах чего-то яркого, красивого и необычного, например, фитобаров, кабинета физиотерапии, обеспечение детей кислородными коктейлями и т.п. Все это, конечно, относится к охране здоровья учащихся, но называть отдельные мероприятия, связанные со здоровьем, «здоровьесберегающей технологией» нельзя.

В настоящее время к здоровьесберегающим образовательным технологиям относятся технологии, которые основаны на возрастных особенностях познавательной деятельности детей, обучении на оптимальном уровне трудности (сложности), вариативности методов и форм обучения, оптимальном сочетании двигательных и статических нагрузок, обучении в малых группах, использовании наглядности и сочетании различных форм предоставления информации, создании эмоционально благоприятной атмосферы, формировании положительной мотивации к учебе («педагогика успеха»), на культивировании у учащихся знаний по вопросам здоровья [1].

Доказано, что при несоблюдении здоровьесберегающих образовательных технологий педагогами в течение урока у обучающихся развивается раньше утомление, чем при соблюдении, что способствует повышению двигательной активности, понижению работоспособности и в итоге ведет к отрицательному эмоциональному состоянию, также к повышенной тревожности и незащищенности у школьников. Как известно, длительное утомление может привести к переутомлению, что отразится, в первую очередь, на здоровье ребенка, а, во вторую, – на успеваемость его в обучении. Возникают не только признаки физического утомления, но и ухудшается психическое состояние, что может проявиться подавленностью, необоснованными тревогами, тягостными ощущениями своей неполноценности. В результате появляются изменения характера. Если меры медико-санитарной реабилитации не осуществляются, и учебные занятия продолжаются на фоне переутомления, это неблагоприятно отражается на дальнейшем росте и развитии организма, на состоянии здоровья обучающегося. Соблюдение же психогигиенических норм позволило бы предотвратить ход развития такой ситуации.

Современным обществом востребовано не только повышение качества образования, и совершенствование его структуры, но и укрепление здоровья обучающихся, и обеспечение психологического комфорта участникам педагогического процесса. Это продиктовано быстрыми темпами развития высоких технологий, а также устойчивыми негативными тенденциями в динамике состояния здоровья детей и подростков. Одним из способов решения проблемы ухудшающегося состояния здоровья детского населения, является строгая реализация здоровьесберегающих технологий в процессе обучения в образовательных учреждениях [1].

Подводя итог выше сказанному, хочется подчеркнуть, что главным объектом внимания любого педагога является его ученик. И если учитель придерживается в своей деятельности принципов здоровьесбережения, выполняя диагностические, коррекционные и формирующие функции, то здоровье учителя и его учеников – в надежных руках.

Библиографический список

1. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://festival.1september.ru/>
2. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.mgpu.ru/>

Галиулина Т.С., ст-ка гр. зМО- у09

Научный рук.: ст. преподаватель Куспанова М.Т.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМНОГО ОБУЧЕНИЯ ШКОЛЬНИКОВ НА УРОКАХ МУЗЫКИ

Главная задача современного образования видится в оснащении специалистов методологией творческого преобразования мира. Процесс творчества прежде всего включает в себя открытие нового: новых знаний, новых проблем, новых методов их решения. В связи с этим проблемное обучение как творческий процесс представляется как решение нестандартных научно-учебных задач нестандартными методами. Суть проблемного обучения состоит в том, что преподаватель не сообщает знания в готовом виде, но ставит перед учащимися проблемные задачи, побуждая искать пути и средства их решения. Проблемное обучение – не абсолютно новое явление в педагогике. В прошлом с ним связаны известные имена: Сократ, Руссо, Дистерверг, Ушинский. Многими вопросами проблемного обучения занимаются М.И. Махмудов, М.А. Данилов, С.Н. Скаткин.

Важнейший показатель всесторонне и гармонично развитой личности – наличие высокого уровня мыслительных способностей. Если обучение ведет к развитию творческих способностей, то его можно считать развивающим обучением. Сегодняшняя жизнь ставит новые проблемы и перед музыкальным образованием массовой школы. Задача учителя музыки – не сводить проблемы музыкального воспитания и образования к информации, а средствами искусства учить мыслить, чувствовать, сопереживать, чтобы у школьников развивался не только интеллект, но и душа. Другая кричащая проблема современности связана с ранней компьютеризацией: зарубежные ученые констатируют, что школьники в условиях

ранней компьютеризации утрачивают образное мышление и творческие способности, с чем и связан на западе гуманитарный бум – искусство и художественное творчество внедряются во все сферы обучения. Возникла острая потребность сделать массовое образование творческим. Акцентировать в нем духовно-нравственное начало и ориентировать на современные проблемы выживания человечества.

Проблемно-творческое обучение воспитывает гармонически развитую творческую личность, способную логически мыслить, находить решение в различных проблемных ситуациях, способную систематизировать и накапливать знания, способную к самоанализу, саморазвитию, самокоррекции. Именно поэтому проблемное обучение можно назвать развивающим.

Методическими основами проблемного обучения на уроках музыки являются:

1. Самостоятельность музыкального мышления учащихся, которые включаются в процесс активного познания музыкального искусства.
2. Открытие неизвестного, нового.

Проблемная ситуация в музыкальном обучении включает три основных компонента: потребность в поисковой деятельности; неизвестное, которое должно быть открыто в возникшей проблемной ситуации; доступность в выполнении проблемного музыкального задания.

Процесс проблемного обучения складывается из двух этапов: постановки задания и поиска неизвестного посредством самостоятельного исследования.

Для реализации целей и задач данной технологии использую в своей педагогической практике различные способы и приемы организации процесса проблемного обучения, при которых учащиеся не только усваивают термины и определения, запоминают факты, но и умеют применять их на практике в аналогичных и измененных условиях. Проблемные задания на уроке составляются с учетом всех видов деятельности: при восприятии музыки, музицировании, выполнении занимательных и домашних заданий.

Восприятие музыки – один из основных и важных видов деятельности на уроке. На уроках при слушании и анализе музыки можно использовать различные методы и приемы, которые способствуют организации учебно-познавательной деятельности учащихся в условиях проблемной ситуации: написание мини-сочинения, размышления о музыке, эссе; описание музыкального образа после слушания музыки, придумывание названия произведения; сравнение двух вариантов звучания одного и того же произведения в разном исполнении, оркестровка инструментального произведения. Музыкальная деятельность включает в себя не только восприятие музыки, но и посильное детям исполнительство, основанное на опыте восприятия, – пение, игра на музыкальных инструментах, музыкально-ритмические движения. Программа ориентирована на активную музыкальную деятельность школьников – на музицирование в доступной детям форме, которое представляет широкое поле для творчества: выдумки и сочетания тембров разных инструментов, импровизации и подыгрывании пению.

Развитие певческих навыков у детей – кропотливая, систематическая работа учителя. Вокально-хоровая работа помогает развивать память, прививает любовь к хоровому пению, формирует положительные эмоции и удовлетворение от исполнения музыкального произведения.

Пение «вслух» и «про себя» в виде цепочки, исполнение скороговорок, сочинение попевок, частушек – повышает интерес к хоровому пению, способствует

накоплению певческого репертуара, развивает активность, инициативу, дисциплинированность, формирует положительную установку на творчество.

Инсценирование песен, театрализация; ритмопластика (исполнение придуманных движений, соответствующих характеру музыки) способствует разностороннему музыкальному развитию учащихся, углубленному освоению музыкального материала урока; позволяет проявить самостоятельность, создает положительную мотивацию на уроке, снимает физическую усталость и напряженность, активизирует творческую фантазию учащихся.

Практический опыт преподавания в области музыкального искусства в школе, позволяет нам утверждать, что организация системы домашних заданий по предмету «Музыка» – важный и необходимый этап в формировании и становлении интеллектуально-творческой личности школьника на всех его возрастных ступенях. Урок музыки – это урок искусства, урок творчества, а значит и домашние задания должны быть творческими. Важными критериями домашних заданий, повышающих интерес к музыке как школьному учебному предмету, являются элементы занимательности, смекалки, игры и творческого подхода. Это воплощается в таких творческих, проблемных домашних заданиях как: рисунки, поделки, стихи, сочинения, мелодизация текста, танцевальные номера, музыкальные кроссворды, рефераты, творческие проекты с их творческой защитой. Домашние задания позволяют учителю иметь чёткое представление о возможностях каждого ученика, диагностируя динамику развития его музыкальных и творческих способностей. Система домашних заданий помогает учителю корректировать и прогнозировать дальнейшую работу с учащимися.

Творческий процесс тренирует и развивает память, мышление, активность, наблюдательность, целеустремленность, логику, интуицию. Творчество ребенка связано с самостоятельностью и предполагает отказ от стереотипных действий. Поэтому главная задача современного учителя музыки – средствами искусства учить мыслить, чувствовать, сопереживать, развивать у школьников не только интеллект, но и душу. Использование на практике проблемного обучения доказывает, что учащиеся при помощи самостоятельной деятельности способны создавать новое, оригинальное. Интересно то, что творческие способности проявляются в умении продолжать мыслительную деятельность за пределом выполнения требуемого задания.

Музыка не является наукой, но принцип научности присущ и уроку искусства, так как любое «знание – это проверенный практикой результат познания действительности, верное её отражение в сознании человека».

Библиографический список

1. Дмитриева Л.Г. Творческое развитие школьников на уроке музыки. – Музыкальное воспитание в школе. – М., 2002.
2. Юдина Е.И. Мой первый учебник по музыке и творчеству. – М.: Аквариум, 2007.
3. Осеннева М.С., Безбородова Л.А. Методика музыкального воспитания в школе. – М., 2001.
4. Тевлина В. Творческий поиск учителя как необходимое условие проведения современного урока музыки. – М., 2000.
5. Апраксина О.А. Современные требования к учителю-музыканту. – Музыка в школе № 1. – М., 2011.

Гнатюк И., ст-т гр. Ин(е)-09
Научный рук.: к.т.н., доцент Куликова В.П.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)

ЧТО ТАКОЕ ХОРОШО И ЧТО ТАКОЕ ПЛОХО

Он говорил об очень простых вещах: о том, что чайка имеет право летать, что она свободна по самой своей природе и ничто не должно стеснять ее свободу – никакие обычаи, предрассудки и запреты.

– Даже если это Закон Стаи? – раздался голос из толпы чаек.

– Существует только один истинный закон – тот, который помогает стать свободным, – сказал Джонатан. – Другого нет.

Чайка по имени Джонатан Ливингстон

Бог умер.
Ницше

Никогда не думайте о том, что думают о Вас люди. Они гораздо более озабочены тем, что Вы думаете о них.

Курт Кобейн

На вопрос «что такое хорошо, и что такое плохо?» нет универсального ответа. Каждый, в силу своего воспитания, убеждений, верований, личного опыта, влияния общества, ответит на него по-разному, и беря в расчет что мы сами формируем свою реальность, будет прав. Конечно, существуют некоторые «эталоны» нравственности, некие границы дозволенности, выше и ниже которых ты либо подонок, либо праведник. Но что такое общественная мораль, нравственность? В каждый временной промежуток истории существовала своя мораль. Что раньше считалось хорошо, сейчас считается плохо, и наоборот. Что бы мы сказали о морали людей средневековья, попади мы в их время, бои гладиаторов нарушают права человека! А что бы сказал представитель великого белого Севера, узнав кто президент сегодняшнего дядя Сэма? Таких примеров можно приводить бесчисленное множество.

Отвечая на вопрос выше – это якоря, по которым человек определяет себя в обществе, определяет свою правоту в той, или иной ситуации. На слабого человека давит общественно мнение, он постоянно думает о том, что о нем скажут, не осудят ли, не станут ненавидеть\презирать и т.д. Сильный человек готов взять ответственность за свои поступки, и принимая какие-либо решения исходить из уверенности в своей правоте, а не опираться на чью либо мораль и устои. Общественная мораль для того и существует, чтобы управлять человеком, от человека, заключенного в собственную «клетку» некой эфемерной морали, не будет неожиданностей.

Но все-таки, нельзя утверждать, что это плохо. Если бы этого не было, скорее всего – общество развалилось, разразилась анархия, тогда бы уж принципы морали сильно пошатнулись. Вообще, человек разглагольствует о морали ровно до тех пор, пока сам не столкнется с какими-то трудностями. Очень сомневаюсь, что если

разразится какой-либо мировой кризис, все останутся верны своим изначальным принципам нравственности.

Говоря о морали, человеческих качествах, нельзя не упомянуть вопрос религии. Нерационально развивать теологический спор о существовании или не существовании некоего антропоморфного существа, управляющего всем сущим. Если бы все люди были рациональными – то и религии бы как таковой не было. Но, каждый, не важно, верующий или нет, должен отдавать себе отчет, что религия – инструмент управления обществом. И понятия «хорошо\плохо» присущие каждой конфессии формируются исходя из своих соображений как лучше управлять данным конкретным обществом. Религия, церковь и вера – 3 абсолютно разных понятия.

Человек по своей сути – животное, и принципы морали, как таковые, ему чужды, ему бы дубину по тяжелей и машину побольше. Как бы мы себя не уверяли что мы выше всего этого, но противопоставленный большой палец это ещё не все.

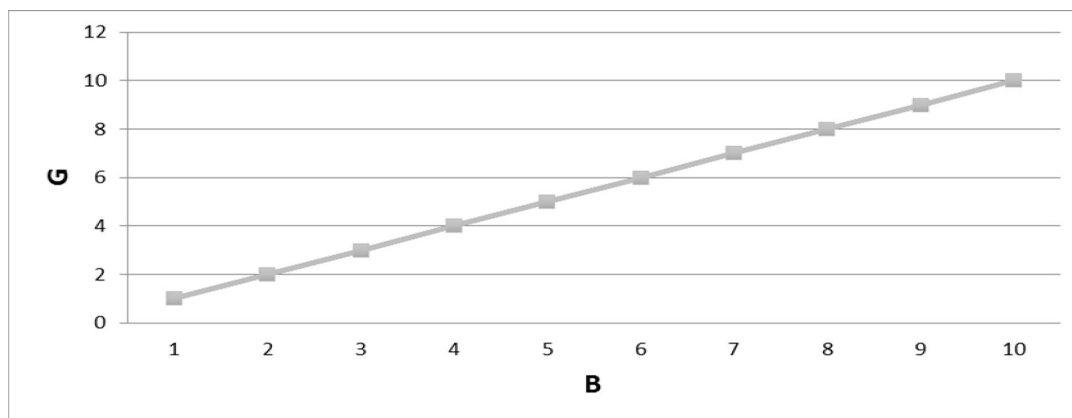
Общее этическое правило, так называемое золотое правило нравственности, сформулированное ещё древними греками, и ставшее основой практически всех религий гласит: «Относись к людям так, как хочешь, чтобы относились к тебе», или обратное к нему: «Не делайте другим того, чего не хотите себе». Однако, знание этого правила не помешало людям на протяжении следующих 5-ти тысяч лет беспрестанно резать друг дружку. Что наводит на мысль что или мораль все это время была какая-то не правильная, либо дело все-таки не в этом.

Думаю, что окончательного ответа на вопрос что хорошо, что плохо нет, и быть не может, и я не думаю, что это плохо. Каждый человек индивидуален (кто то больше, кто то меньше) и найди мы окончательный ответ – это означало бы что человечество остановилось в развитии, что мы стали что то вроде инертной массой одного коллективного разума, который все делает одинаково, думает одинаково, говорит, одинаково, одевается одинаково. Хотя, есть и другой путь, если человечество когда-нибудь достигнет такого уровня **личного** развития, который ему позволит возвысится над предрассудками\инстинктами\эмоциями\комплексами, всем тем что «прижимает» его к земле, то возможно создание некоего идеального общества, нечто такого, о чем поется в песне Леннона «Imagine».

Попробуем перевести такие понятия как «хорошо и плохо» в числовой вид. Представим множество $G = \{g_1, g_2, \dots, g_n\}$, как множество всех возможных хороших поступков, которые может совершить человек, а множество $B = \{b_1, b_2, \dots, b_m\}$ – как множество всех плохих, причем $n \neq m$, и эти множества отсортированы в порядке увеличения «хорошести»\«плохости». Определим также множество $P_x = \{p_{x1}, p_{x2}, \dots, p_{xk}\}$ – как множество поступков определенного человека (x). Значит, можно получить замкнутую форму определения каждого поступка вида:

$$b_m \leq p_{xk} \leq g_n$$

На следующем этапе возникает вопрос: как, собственно, производить сравнение, и как по итогам сказать хороший человек или нет? Можно поступить следующим образом. Допустим, мы как то разобрались в механизме сравнения, каждой переменной поставим в соответствие число 1,10, и можем строить график вида:



Получается, человек будет считаться «нормальным» (не то чтобы плохим, и не то чтобы сильно хорошим), пока находится в пределах зеленой линии, т.е. если он поденок на 6 баллов, то он должен быть при этом праведником также на 6, чтобы оставаться в «зеленой зоне», выше и ниже этой линии по тем же законам, что были выше. Такая модель подразумевает ряд допущений, например, нет предела хороших поступков и плохих, т.е. если, по иудейско-христианской философии например убийство человека – это 10, то как быть когда кто то убил 10 человек, 100, 1000? Можно было бы принять соглашения, что если например человек убил другого человека, то сразу навесить ярлык подонка и дальше не рассматривать, но всякое же может быть, может это было совершено по аналогии 0-го закона робототехники Азимова? И как быть с хорошими поступками? Взять на усыновление 1 африканского ребенка, 2-х, 3-х – как это мерять. Или, например, человек убил 10 человек, а потом построил 50 детских домов, вылечил все население Африки. Кстати, в том же христианстве, а также исламе, иудаизме именно подобным образом решается куда попадет человек, в рай или ад, все поступки взвешиваются и что перевесит. Значит, идея представить «мораль» в некоем числовом виде абсолютно не нова.

<...> Так я и сделал. Я написал длинное сочинение «Об ограничениях разума». Я размышлял о научных методиках решения задач и о том, что существуют некоторые ограничения: моральные ценности невозможно определить с помощью научных методов, ля, ля, ля и т.д.

«Вы, конечно, шутите, мистер Фейнман!»

Горбач Д.О., ст-т гр. Ин(о)-10

Научный рук: магистр тех. наук Трапезников Е.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ЦЕЛИ ПРЕПОДАВАНИЯ ИНФОРМАТИКИ В ШКОЛЕ

Важность целей воспитания при преподавании информатики.

Информатики рано или поздно должна заняться тем, для чего она предназначена – интеграцией образования и знания вообще.

Методика преподавания информатики (МПИ) постоянно подчеркивает межпредметную направленность информатики, ее огромный дидактический потенциал в деле интеграции школьного образования.

МПИ рассматривает компьютер и как средство обучения.

Курс МПИ может быть рассмотрен как единая система целей, содержания, методов, форм и средств обучения [1].

В результате изучения курса учитель должен подготовиться к полноценной работе в компьютеризирующейся школе. Для этого ему необходимо:

1. понять и усвоить цели изучения школьной информатики во всех трех аспектах – образования, развития и воспитания;
2. увидеть место и значение курса информатики в общем образовании школьника;
3. овладеть средствами изучения курса, освоить классические и новые методы обучения, управлять умственной деятельностью учащихся;
4. освоить различные организационные формы занятий;
5. увидеть, понять и вскрыть связи информатики с другими дисциплинами;
6. научиться анализировать процесс обучения информатике, использовать и разрабатывать его программное и техническое обучение;
7. уметь пробуждать, закреплять и развивать интерес к предмету у учащихся.

Чтобы конкретизировать цели обучения, надо рассмотреть возможные уровни работы человека с компьютером.

Пассивный пользователь – непосредственно на компьютере не работает, но пользуется компьютерными «благами» (покупает авиабилеты, получает зарплату, рассчитанную на компьютере и т.д.) – почти каждый из нас. Активный (параметрический) пользователь – работает с готовыми программами. Умеет работать с текстом на компьютере, рисовать, искать информацию. Он способен длительное время обходиться без помощи программиста. «Программирующий» пользователь – способен внести некоторые изменения в готовую программу (например, формулу в ЭТ).

Парапрограммист («настройщик») – работает на языках сверхвысокого уровня: язык управления БД, ЭТ, настраивает готовые продукты на конкретные нужды пользователя. Программист – разрабатывает средства для всех вышеперечисленных пользователей. Работает на языках высокого уровня (Pascal, Си). Системный программист – обеспечивает эффективность работы на всех предыдущих уровнях [2].

С позиций школьной информатики наиболее массовой фигурой является активный пользователь. Но эффективность деятельности человека возрастает, если он подтягивается до уровня «программирующего» пользователя – уменьшается зависимость от программистов. Подготовка учащихся до этого уровня – посильна для школ с углубленным изучением информатики – это социально необходимая задача.

Цели обучения рассматриваются в единстве развития, образования и воспитания. Информатика подчеркивает и практический аспект – подготовку человека к полноценной жизни в компьютеризованном обществе.

Логико-алгоритмическое мышление проявляется в умении: строить логические утверждения о свойствах данных и запросы к поисковым системам; мыслить индуктивно и дедуктивно при анализе своих затруднений в работе с ЭВМ; формировать свои намерения вплоть до записи на некотором алгоритмическом языке.

Признаки системно-комбинаторного мышления таковы: видение предметов и явлений в целостности, взаимосвязях; умение строить несколько взаимодополняющих точек зрения на один и тот же объект; умение комбинировать понятийные и орудийные средства из различных дисциплин при построении моделей.

В реальности системно-комбинаторный стиль мышления сегодня – редкость. Здесь информатика должна сказать свое слово именно как межпредметная,

интегрирующая дисциплина. Еще одна особенность системно-комбинаторного мышления – это языковая деятельность, умение излагать свои мысли и намерения на формальных языках, оперируя их понятиями. Это относится и к пользователям (он общается с компьютером на некотором формальном языке меню, команд, «горячих» клавиш).

Еще одна цель – развить у школьника умения и склонности к рефлексии, буквально – к наблюдению за собственным мышлением: «что я хотел – что сделал – что получилось и почему».

Выводы:

- Цели практического образования служат формированию компьютерной грамотности;
- Цели общего образования и умственного развития связаны с компьютерной образованностью;
- Цели воспитания служат формированию информационной культуры.

Все три указанные цели требуют направленных усилий педагога и не достигаются автоматически при простом усвоении материала.

Библиографический список

1. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://nsportal.ru/>
2. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://rudocs.exdat.com/>

Гусева Н.С., ст-ка гр. ССМ-10

Научный рук.: магистр техники и технологии Ратушина Т.Ю.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

МЕТРОЛОГИЯ В БУДУЩЕМ

Современные люди уже не мыслят свое существование без техники и результатов научных разработок. Хотя еще недавно нас удивляли даже телескопы, а сегодня мы спокойно прогуливаемся по улице с мобильным телефоном и фотографируем достопримечательности. Развитие технического прогресса поражает воображение и усиливает интерес к тому, что же еще нас ждет в недалеком будущем [1].

Прогнозы развития науки и техники это очень сложное и ответственное дело. Заглянуть на некоторое количество лет вперед и предсказать какой будет метрология в 2020-х годах. Такая задача была поставлена перед учеными национальной физической лаборатории (НФЛ, Англия).

Чтобы разработать данную концепцию необходимо было хорошо знать состояние измерений в различных областях, оценить технические новинки, которые будут широко доступны в ближайшее время, приоритеты и требования современных потребителей, а также влияние метрологии и системы единиц на развитие науки.

Концепция основана на уверенности в том, что произойдут несколько важных событий, которые повлияют на метрологию.

Во-первых, переопределение системы единиц СИ, которое включает также новые методы передачи размера единицы.

Во-вторых, развитие и широкое внедрение недавно появившихся квантовых, био и нано технологий для изготовления сенсоров.

В-третьих, увеличение мощности и возможностей компьютеров, которые смогут обрабатывать огромное количество данных и изображений из различных источников.

В-четвёртых, внедрение мульти-шкального и мульти-физического моделирования и симуляции, основанного на анализе данных измерений.

В-пятых, рост потребностей конечных пользователей в он-лайн и сетевых сервисах.

Как результат внедрения новой системы, основанной на фундаментальных константах, несколько базовых единиц будут переопределены. Будут уничтожены последние физические носители размера единицы. Это откроет ряд возможностей.

1. Поскольку базовые единицы можно будет реализовать по их определению, то сократится цепь метрологической прослеживаемости.

2. Научные исследования на передовых направлениях науки и технологии получат дополнительный стимул.

3. Будет создано стабильное основание для дальнейшего исследования базовых законов физики и фундаментальных констант.

Стремительное развитие науки и техники ограничивается возможностями метрологии. Это приводит к необходимости внедрения новых методов измерений за границами сегодняшних возможностей. Например:

- измерения в диапазоне шкал длины от атомных до очень больших;
- измерения свойств и характеристик в диапазонах шкал времени от аттосекунд до тысячелетий;
- измерения в сложных и агрессивных средах и в условиях реального мира;
- измерения в условиях быстроменяющейся среды [2].

Внедрение мульти сенсорных и мульти узловых измерений будет стимулировать развитие сетевого обмена информацией с использованием Интернета. Объекты измерений могут быть связаны в единую глобальную сеть.

Этому помогут новые возможности в компьютерных, программных и коммуникационных технологиях. Также появятся новые средства измерений и сенсоры, выполненные на основе квантовых, био и нано технологий, соединенные в измерительную цепь. Датчики и системы будут интеллектуальными, то есть смогут калиброваться через сетевые подключения путем синтеза данных, что приведет к новой интерпретации понятия прослеживаемости через систему.

Способность к измерению будет встраиваться в самое сердце продуктов и систем, как в случае «технической конвергенции» (тип систем, позволяющих выполнять аналогичные задачи). Измерительная система на важных объектах будет «всегда включена» и «всегда калибрована» в реальном времени

Метрология будет внедряться в машину или измерительную установку на стадии разработки конструкции. Это будет важнейший параметр функциональности системы.

Новый подход к поставке товаров заказчику даст доступ к прослеживаемости результатов непосредственно из точки измерения, так, что конечный пользователь сможет встроить метрологию в производственный процесс, продукты и услуги [3].

После ознакомления с таким прогнозом в воображении возникает невероятная картина. Например, в любом бытовом устройстве или приборе уже встроено множество нано датчиков, все датчики встроены в беспроводную сеть, которая

связывает их с производителем. Он следит за устройством, периодически тестирует датчики дистанционно, и в случае не прохождения теста дает потребителю сигнал. На бытовом уровне это не является необходимостью, а на уровне производств, а особенно опасных объектов, это был бы огромный шаг вперед.

Библиографический список

1. http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z920001100_
2. http://temperatures.ru/articles/metrologia_cherez_10_let
3. www.npl.co.uk

Дрягина С.К., ст-ка гр. зМО-у09

Научный рук.: ст. преподаватель Куспанова М.Т.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ЗНАЧЕНИЕ ХОРОВОГО ПЕНИЯ В МУЗЫКАЛЬНОМ ВОСПИТАНИИ ШКОЛЬНИКОВ

Одним из средств воспитания личности является музыка. Музыка оказывает на школьников большое эмоциональное воздействие. Достаточно сложно научить детей слушать музыку так, чтобы процесс восприятия при этом был активным. Другой путь приобщения детей к музыке – это исполнительская деятельность в разных видах: игра на музыкальных инструментах, участие в оркестре, сольное, ансамблевое, хоровое пение, танец и т.д. Хоровое пение – наиболее доступный вид музыкального исполнительства, ведь голос – «инструмент», данный человеку от рождения, совершенствуется вместе с его ростом и развитием. А воспитание певческих навыков есть одновременно и воспитание человеческих чувств и эмоций.

Подлинное приобщение к миру хоровой музыки – непереносимое условие гармонического развития личности ребенка во все времена.

Певческий голос – природный музыкальный инструмент, имеющийся у каждого нормально развитого, здорового школьника. Есть основание считать пение первичным из всех видов музыкального исполнения, одним из первых проявлений музыкальности. Недаром и при обучении игре на музыкальных инструментах часто говорят о пении как начале всякого серьезного музыкального образования. Известный пианист и педагог К.Н. Игумнов называл хоровое пение «жизненной основой музыки». Мысли о хоровом пении как основе музыкального воспитания высказывались и в дореволюционных пособиях, рассматривающих вопросы приобщения детей к музыке. Так, например, Г. Рукавишников писал: «...по многочисленным наблюдениям, дети, которые сначала учились петь, а затем играть, делают гораздо более быстрые успехи в музыке, нежели те, которые пению не учились».

Исключительно важное место хоровому пению придавал Р. Шуман в своих «Жизненных правилах для музыкантов», где указывал на необходимость живого, многостороннего музыкального обучения.

Дети, которые поют в хоровых коллективах, гораздо больше развиты, чем не поющие, так как хоровые занятия охватывают многофункциональность действий:

пение, ритмические, танцевальные движения, образная эмоциональность, умственная работа.

Именно на эту, сторону хорового пения как формы музыкальной деятельности обращал внимание известный дореволюционный методист А. Карасев: «Пению, по моему мнению, должно быть оказано преимущество перед другими искусствами, главным образом, потому, что при других искусствах народ является только пассивным слушателем и созерцателем; здесь же он имеет возможность проявить активное участие...».

Хор – такой вид исполнительского коллектива, которому подвластно исполнение многоголосных произведений полифонического и гармонического склада. Вот почему можно утверждать, что хор дает возможность в полной мере развивать опорную музыкальную способность – гармонический слух, выступающий средством целостного познания произведений музыкальной классики и сочинений с современным стилем музыкального письма.

Процесс хорового пения создает хорошую возможность наблюдать индивидуальные проявления характера каждого ученика. В хоровом коллективе ребенок, подросток, юноша чаще всего не замечают момента, когда именно они являются объектом педагогического внимания. Ученик окружен сверстниками, вместе с ними занят общим делом и не чувствует по отношению к себе какой-либо особой учительской заинтересованности. Такое комфортное в психологическом отношении состояние способствует активизации внешних проявлений музыкального переживания.

Специфика хорового пения как коллективной формы исполнительства немало способствует тому, чтобы стеснительные, робкие, неуверенные в себе учащиеся, затрудняясь спеть что-либо индивидуально, с удовольствием присоединяли свой голос к голосам товарищей.

Коллективная форма хорового исполнения, как мы уже имели возможность убедиться, делает его ценным средством общего воспитания школьников. На это обращал особое внимание наш великий педагог – К.Д. Ушинский. Хочется остановиться на некоторых его высказываниях о воспитательном значении хорового пения. К сожалению, большинству из нас хорошо известен лишь лозунг, который якобы принадлежит Ушинскому: «Запоет школа – запоет народ!» Однако историкам педагогики хорошо известно, что ничего подобного Ушинский не говорил. По отношению к хоровому пению он высказывался гораздо тоньше и содержательнее. Он говорил о хоровом пении как о могучем средстве, оживляющем и освежающем человека, располагающем дружных певцов к дружному хорошему делу.

Высоко оценивал значение хорового пения как средства музыкального развития школьников академик Б. Асафьев. В статье «Хоровое пение в школе» он отмечал, что «...школьный хор должен быть организован с таким расчетом, чтобы в нем соединялись функции музыкально-социальные с функциями художественно-воспитательными». Он считал, что «принципиально все учащиеся составляют хор», но всегда есть более и менее поющие. И потому «центральная хоровая организация будет в основе своей поддерживаться природное музыкально способными людьми, и эта «обязательная служба» для них будет являться более длительной и более интенсивной. Это неизбежно. Но, вместе с тем, такого рода «ставка» на даровитость никоим образом не должна сводить на нет принципа общеобязательной хоровой повинности. Наоборот, она должна сугубо поддерживаться потому, что твердая база

не исключает, а обуславливает возможности прикрепления к ней и вокруг нее учащихся менее сильных в музыкальном отношении».

Ратовал за школьное хоровое пение и Д.Б. Кабалевский, утверждавший, что «...постепенное расширение и оттачивание исполнительского мастерства и общей музыкальной культуры всех школьников дает возможность даже в условиях массового музыкального воспитания в классе стремиться к достижению уровня подлинного искусства. «Каждый класс – хор! – вот идеал, к которому должно быть направлено это стремление». Д.Б.Кабалевский подчеркивает, что хоровое пение, являясь активной формой музыкального образования, само является предметом искусства, требующим творческой деловой обстановки и своеобразной хоровой организации учащихся на уроке. Под хоровой организацией он подразумевает создание обстановки, которая бы, с одной стороны, обеспечивала успешные занятия классного хора, а с другой – способствовала становлению у учащихся умений и навыков хорового пения, любви к этому виду исполнительской деятельности.

Хоровые занятия имеют особое значение т.к. проявляется коллективная форма занятия. Благодаря коллективному труду и личному общению детей получается разностороннее выражение: формируется позиция субъекта общения, в котором утверждается свое «я», открывается мир социальных отношений, регулируются психическая жизнь детей. Коллективная форма творчества выступает важной стороной и в духовном и в нравственном воспитании школьников.

Библиографический список

1. Аверина Н.В. Проблема репертуара в детском хоровом исполнительстве : Дис. ... канд. искусств. – М., 1996.
2. Алиев Ю.Б. Настольная книга школьного учителя-музыканта. – М.: Гуманит. изд. центр Владос, 2008.
3. Божович Л.И. Личность и ее формирование в детском возрасте. – М.: Международная педагогическая академия, 1995.
4. Выготский Л.С. Психология искусства. Издание третье. – М.: Искусство, 1986.
5. Мухина В.С. Возрастная психология: феноменология развития. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: Издательский центр Академия, 2006.
6. Старчеус М.С. Слух музыканта. – М.: Моск. гос. консерватория им. П.И. Чайковского, 2003.
7. Теплов Б.М. Психология музыкальных способностей // Избранные труды. В 2 т. Т.1. – М., 1985.

Елишибекова Г.А., магистрантка гр. МФК-111
Научный рук.: к.филос.н., доцент Дайрабаева Г.Б.
Международный казахско-турецкий университет им. Х.А. Ясави
(Казахстан, г. Туркестан)

О НАЗНАЧЕНИИ ДУШИ И РАЗУМА В МИРОВОЗЗРЕНИИ СРЕДНЕВЕКОГО МЫСЛИТЕЛЯ АБУ ЮСУФ АЛЬ-КИНДИ

Мировоззрение арабомусульманского мыслителя многогранно, хотя в целом противоречиво, что объясняется ограниченностью средневековых знаний. Несмотря на это Абу Юсуф аль-Кинди и сегодня считается первым крупным представителем арабоязычного перипатетизма. Одним из важных аспектов его мировоззрения являются вопросы гносеологии: истины, диалектики чувственного и разумного.

Человеческое познание, по мнению аль-Кинди, делится на чувственное и рациональное. Первый вид познания он считает общим, как для человека, так и для животного. Что касается второго, то оно свойственно только человеку, ибо только он наделен разумом. Аль-Кинди пишет: «Человеческое познание бывает двух видов. Первый вид познания ближе к нам, но дальше от сущности. Это – познание посредством чувств, принадлежащих со времени своего возникновения, как нам, так и тому роду, который объемлет нас и многое другое кроме нас, то есть «живому», объемлющему всех животных... Другой вид познания ближе к сущности и дальше от нас. Это – разумное познание» [1].

По мнению аль-Кинди чувственное познание есть особый «род познания». «Хотя в природе он и не обладает устойчивостью и, хотя он далек и скрыт от нас – все же он весьма близок к чувственно-воспринимающему, поскольку последний познает посредством чувства, обращенного к предмету. Все чувственно-воспринимаемое всегда обладает материей, ибо оно всегда есть тело, и находится в теле» [2]. Итак, чувственное познание обусловлено самим предметом, его объектом является все телесное и материальное.

Если чувственное познание – познание единичного, то рациональное – познание общего. «Единичные материальные вещи поддаются чувственному восприятию. Что касается родов и видов, то они не поддаются чувственному восприятию и не могут служить предметом чувственного познания. Но они поддаются восприятию той из сил совершенной, то есть человеческой души, которая называется человеческим разумом». Таким образом, по мысли аль-Кинди, единичные предметы материального мира составляют объект физических исследований, а общие – метафизических. Но тем не менее он близко подходит к пониманию того, что вместе с познанием материальных единичных предметов познаются и нематериальные, т. е. общие. Аль-Кинди утверждает: «Все материальное имеет образ, запечатлеваемый в душе общим чувством, а все нематериальное, но находящееся в материи может быть воспринимаемо вместе с материей – подобие очертанию, воспринимаемому вместе с цветом» [3].

Чувственное познание отражает внешнюю сторону познаваемых предметов. «Оно непостоянно в силу недолговечности, текучести и постоянной изменчивости (благодаря тому или иному виду движения) того, к чему мы обращаемся, а также в силу того, что и количество в нем колеблется, становясь большим или меньшим, равным или неравным, и качество изменяется, становясь подобным или неподобным, более сильным или более слабым. Этот предмет знания постоянно исчезает и беспрерывно меняется, и именно его форма утверждается в силе представления, которая передает эту форму памяти» [4].

Таким образом, чувственное знание постоянно изменяется из-за изменчивости самих вещей, поскольку его характер обусловлен самим предметом. Чувственное восприятие, по аль-Кинди, первоначально выражается формой представления, ибо объекты чувственного познания телесны и материальны, а затем переходят в память. Как видим, мыслитель правильно и диалектически понимает роль чувственного восприятия в процессе познания.

Мысль аль-Кинди о разуме впоследствии развивали многие передовые мыслители того времени. Так, у Ибн Сины в книге «Спасение» говорится о пяти видах разума: «приобретенный», «святой», «действующий-фактический», «потенциальный» и «деятельный».

У Ибн Рушда разум делится на «материальный» и «деятельный». «Материальный разум», по его мнению, это существующее в человеке предрасположение к мышлению. «Деятельный разум» – это общая для всех людей способность мышления в ее наиболее совершенной форме. Ибн Рушд особенно восхваляет «деятельный разум», он называет его вечным.

Понятие о разуме у аль-Кинди тесно связано с понятием о душе. Считая душу простой бестелесной субстанцией, он говорил, что прежде чем попасть в мир чувств, она пребывает в мире разума. Подобно Платону, аль-Кинди считал, что душа до того, как поселяется в теле, пребывает в мире идей.

В трактате «О существовании нетелесных субстанций» аль-Кинди стремится разъяснить само понятие души. Является ли душа субстанцией, или она акциденция? В каком смысле ее можно рассматривать в качестве субстанции? Если душа – субстанция, является ли она телесной? Он утверждал, что субстанцией можно считать как конкретное тело, так и видовое понятие, выражающее суть бытия. Душа – бестелесная субстанция, а именно субстанция – вид, значит, она не есть тело, ибо вид – это не тело, а общее понятие.

Душа, в представлении аль-Кинди, независима от тела и существует самостоятельно, отдельно от него. Она обладает величайшим благородством, совершенством, достоинством. Субстанция души, по мнению философа, исходит из субстанции всемогущего, великого творца, подобно тому, как лучи исходят от солнца. Аль-Кинди различает три разновидности душевной силы: «разумная», «раздражительно-гневная» и «склонная». Душа становится разумной при объединении ее с видами и родами. До объединения она разумна в потенции, а после объединения – разумна в действии. Разумная душа – самое высшее и благородное, что есть у человека. Образно выражаясь, это – говорящая душа (ан-нафас ан-нотика). Чтобы достичь совершенства, согласно аль-Кинди, человек должен отказаться от удовольствия тела и проводить большую часть жизни в созерцании. Лишь тогда человек сможет постигнуть истинную природу вещей и уподобиться творцу. Разумная сила души, находившаяся в теле человека, может переступать узкие пределы тела в знании, т.е. переступать границы ощущаемого мира, и тогда узнает правду и тайну. Это происходит в том случае, утверждает аль-Кинди, если ее владелец лишается материальных вещей, т.е. когда человеческая душа отделяется от тела. И только тогда душе раскроется вся правда, ибо она будет находиться в мире правды, истины. Здесь аль-Кинди, как и все философы-идеалисты, утверждает бессмертие души. Душа, познающая после смерти всю вселенную, получает у Аль-Кинди сверхъестественное толкование. Ей необходимо освободиться от власти материи, чтобы она могла приблизиться к ангелам, а когда душе это удастся, то в нее поселяется деятельный разум, при помощи которого она постигает простые истины [5].

Но главным для аль-Кинди является вопрос не о происхождении разума, а о его назначении. По его мнению, основным назначением разума является приобретение полного знания. Он утверждает, что вещи, обладающие бытием, познаваемы, поскольку бытие обладает истинностью.

Таким образом, Аль-Кинди считает, что истина познается постепенно: от низшего к высшему, от поверхностного к более глубокому. Философ утверждает, что истина не может быть личной, она постигается не одним человеком и не отдельной группой, а всеми народами, не исключая и иноверцев.

Библиографический список

1. Аль-Кинди. Философские трактаты. Пер. А. В. Сагадеева. В кн.: Избранные произведения мыслителей стран Ближнего и Среднего Востока. – М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1961. – 391с.
2. Матвиевская Г.П. Учение о числе на средневековом Ближнем и Среднем Востоке. – Ташкент: Фан, 1967. – 254 с.
3. Хасан Шахин. «Ислам фелсефеси тарихи дерслери». – Анкара, 2000. – 314 с.
4. Алтаев Ж.А., Фролов А.А. Исламская философия: новый взгляд. – Алматы, 2010. – 240 с.
5. Соколов В.В. Средневековая философия. – М., 1979. – 285 с.

Жангужина А.Е., ст-ка гр. Ин(о)-09

Научный рук.: ст. преподаватель Кольева Н.С.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПЕРИМЕНТА ПО АПРОБАЦИИ ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ КОМПЕТЕНЦИИ БАКАЛАВРИАТА 5В011100 «ИНФОРМАТИКА»

Методами педагогического исследования называют совокупность приемов и операций, направленных на изучение педагогических явлений и решение разнообразных научно-педагогических проблем.

Экспериментом в науке называется изменение или воспроизведение явления с целью изучения его в наиболее благоприятных условиях. Характерной чертой эксперимента является запланированное вмешательство человека в изучаемое явление, возможность многократного воспроизведения исследуемых явлений в варьируемых условиях.

Под *педагогический экспериментом* подразумевается «комплекс методов исследования, который обеспечивает научно-объективную и доказательную проверку правильности выдвинутой гипотезы». Педагогический эксперимент предполагает осуществление сравнения, анализа, выбора оптимального варианта деятельности. Используется экспериментальная работа в том случае, когда на поставленные исследователем вопросы нет готового ответа.

Общая характеристика эксперимента

1. Проблема и тема (с кратким обоснованием)
2. Объект экспериментирования (где, с чем и с кем проводится эксперимент)
3. Цели и задачи эксперимента
4. Гипотеза(ы) эксперимента
5. Намечаемые виды и методы экспериментирования

Педагогический эксперимент представляет собой комплекс методов исследования, предназначенный для объективной проверки гипотезы исследования: наблюдение, опросы, изучение продуктов деятельности и т.д.

Е.В. Бережнова, В.В. Краевский называют следующие наиболее важные условия эффективности эксперимента:

- предварительный тщательный анализ явления, его исторический обзор, изучение массовой практики с целью максимального изучения поля эксперимента и его задач;

- конкретизация гипотезы. В этом смысле гипотеза не просто постулирует, что данное средство улучшит результаты процесса, а высказывает предположение о том, что это средство из ряда возможных окажется наилучшим для определенных условий;

- четкое формулирование задач эксперимента; определение признаков, критерий, по которым будут изучаться явления, средства, оцениваться результат.

Программа эксперимента представляет систему мероприятий, предусматривающую порядок, последовательность, сроки и средства их выполнения.

При разработке программы эксперимента исследователю необходимо ответить на следующие вопросы:

- что будет являться предметом экспериментальной работы, по каким значимым параметрам (свойства, характеристики, признаки) можно будет судить о продуктивности педагогических воздействий;

- в чем будет заключаться эксперимент, какие именно педагогические воздействия будут подвергаться проверке;

- какие методы получения и обработки информации будут применяться;

- какова будет логическая схема эксперимента;

- как будет оформляться и оцениваться результат эксперимента.

В зависимости от цели, которую преследует эксперимент, различают подготовительный, формирующий этапы и этап обработки результатов.

Подготовительный этап предполагает планирование эксперимента. Определяется цель, задачи эксперимента. Выбираются объекты эксперимента (учащиеся, классы, школы и т.п.) в качестве экспериментальных и контрольных групп. Обозначается предмет экспериментального исследования.

Устанавливаются признаки, по которым можно судить об изменениях, происшедших в объекте. Выбираются конкретные методики (анкеты, интервью) диагностирования этих изменений. Определяется длительность эксперимента. Определяются формы фиксации результатов эксперимента.

На этом этапе мы разработали технологию обучения дисциплин студентов-бакалавров специальности 5В011100 «Информатика», произвели отбор содержания, изучили и подготовили условия для проведения эксперимента. Здесь же наметили пути преодоления выявленных затруднений в обучении студентов.

Этап проведения эксперимента. Этап проведения эксперимента включает изучение начального состояния всей системы, для этого необходимо сделать контрольный срез. На данном этапе необходимо выявить условия и специфику экспериментальной работы, провести инструктаж участников, если таковые имеются. Необходимо продумать и осуществить фиксацию данных о ходе эксперимента, то есть формы регистрации промежуточных срезов.

На первой стадии основной целью является определение (констатация) начального уровня всех параметров и факторов, которые подлежат отслеживанию в

эксперименте. С помощью методов наблюдения, изучения документации устанавливается наличие необходимых условий для проведения эксперимента, оценивается состояние участников эксперимента.

При проведении *констатирующего* эксперимента устанавливается реальное состояние дел, изучается начальное состояние исследуемого объекта, констатируется наличие или отсутствие исследуемых качеств личности, уровень обученности или студентов, развития у них познавательных интересов и т.п.

В исследовании внедрения технологии обучения студентов-бакалавров специальности 5В011100 «Информатика» была предложена структура готовности, рассмотрены уровни ее возможной сформированности и разработаны критерии их оценки.

Вторая стадия эксперимента – *формирующий* эксперимент – реализация технологии обучения студентов-бакалавров специальности 5В011100 «Информатика». В течение формирующего эксперимента мы следили за изменением интересующих его параметров, получили промежуточные срезы тех или иных характеристик и вносили коррективы в эксперимент.

Формирующий эксперимент играет основную роль в педагогическом исследовании. В рамках проведения формирующего этапа, на завершающей его стадии, мы собрали и проанализировали статистические данные по результатам сдачи экзамена по дисциплине «Технология преподавания информатики».

Таким образом, обобщая вышесказанное, можно констатировать, что в ходе формирующего этапа эксперимента решались следующие основные задачи:

- проверка эффективности предложенной технологии обучения, использованной методики, примененных учебно-методических материалов;
- коррекция выявленных по данным обработки и анализа результатов эксперимента недостатков в содержании и методике обучения.

Третьей стадией практического этапа является тщательный сбор и регистрация (измерения, описание, оценки) всех показателей.

Контрольный этап эксперимента подтверждает или опровергает предположения относительно эффективности экспериментальных мер. На этом этапе сравниваются результаты, полученные на этапе констатации с результатами формирующего эксперимента. Для получения действительно достоверных результатов исследования необходимо привлечение большого числа исследуемых. Поэтому результаты нужно интерпретировать очень корректно.

Обобщающий этап. Завершается эксперимент анализом его итогов:

- описанием результатов осуществления экспериментальных мер (конечное состояние исследуемого объекта);
- характеристикой условий, при которых эксперимент дал благоприятные результаты;
- описанием особенностей субъектов эксперимента (характеристики на учащихся).

Из сказанного ясно, что педагогический эксперимент – довольно сложная для проведения комплексный исследовательский метод.

В ходе последнего этапа нами были обобщены результаты исследования, произведена оценка эффективности образовательного процесса с помощью математических методов оценки результатов педагогического эксперимента, проанализированы статистические данные по результатам вступительных испытаний по информатике при поступлении в институт.

Одной из важнейших проблем в любом педагогическом исследовании является выявление объективных показателей для определения эффективности учебного процесса. Согласно исследованиям М.И. Грабарь и К.А. Краснянской, педагогическая наука располагает весьма ограниченным набором количественных показателей, которые характеризуют отдельные стороны процесса обучения и его результатов. В большинстве случаев единственным средством для проверки педагогических гипотез служат именно непараметрические критерии. Существенным достоинством таких критериев является относительная простота вычислительных процедур. В основе данного метода лежит использование средств математической статистики в педагогических исследованиях. При анализе результатов педагогического эксперимента после завершения обучения на подготовительных курсах по математике был использован статистический критерий согласия χ .

При оценке эффективности учебного процесса также использованы достаточно простые критерии, которые ориентированы на объем усвоения преподанной информации, время усвоения, запоминание, уровень усвоения, умение переработать и использовать полученную информацию.

1. *Коэффициент усвоения учебного материала.*
2. *Скорость усвоения учебного материал* или соотношение коэффициента усвоения учебного материала и времени усвоения.
3. *Прочность усвоения учебного материала.* Прочность усвоения показывает, что осталось в памяти обучаемого по окончании курса.

Для оценки эффективности образовательного процесса в процессе исследования применялась методика, предложенная В.П. Симоновым. В ней выделяются следующие пять последовательных показателей результативности образовательного процесса:

1. *Различение* (уровень знакомства). Этот показатель характеризует низшую степень обученности. Обучаемый, который имеет представление об объекте или процессе, может отличать данный объект, процесс или явление от их аналогов, показывая при этом формальное знакомство с данным объектом, процессом или явлением, с их внешними поверхностными характеристиками.

2. *Запоминание.* При данном показателе степени обученности обучаемый может пересказать содержание определенного учебного раздела или темы, привести формулировку определения или свойства. Этот показатель совокупно с показателем «различение» соответствует тому, что в образовательных стандартах всех уровней образования определяется термином «должен иметь представление».

3. *Понимание.* При этой степени обученности обучаемый не просто механически воспроизводит содержание или формулировку определения или свойства, но и может сознательно объяснить его, привести свои примеры, подтверждающие или опровергающие утверждение. Этот уровень обученности всегда наиболее конкретно описывается во всех образовательных стандартах по каждой дисциплине с формулировкой «должен знать».

4. *Умение.* Этот показатель степени обученности соответствует репродуктивному уровню. На этом уровне обучаемый решает типовые задачи, показывая умение применять на практике полученные им теоретические знания, умеет вскрывать причинно-следственные связи при разборе теоретического материала и интерпретировать их, связать с практикой. Данный показатель является одним из важнейших показателей обученности, и достижение этого уровня может служить основной целью преподавателя на аудиторных занятиях, прежде всего,

практических и лабораторных. Наконец, умения в процессе их многократного повторения переходят в следующий показатель – «*навыки*».

5. *Навыки*. Этот показатель соответствует доведенной до автоматизма способности обучаемого применять полученные знания при решении практических задач, при этом он должен уметь самостоятельно анализировать условие задачи и выбирать оптимальный метод ее решения. Целью всякого обучения является не просто достижение элементарных умений и навыков, а развитие способности переносить усвоенные знания и умения на более высокий творческий уровень. Требования к данному уровню обученности совместно с показателем «*умение*» в образовательных стандартах формулируются, как «– *должен уметь*».

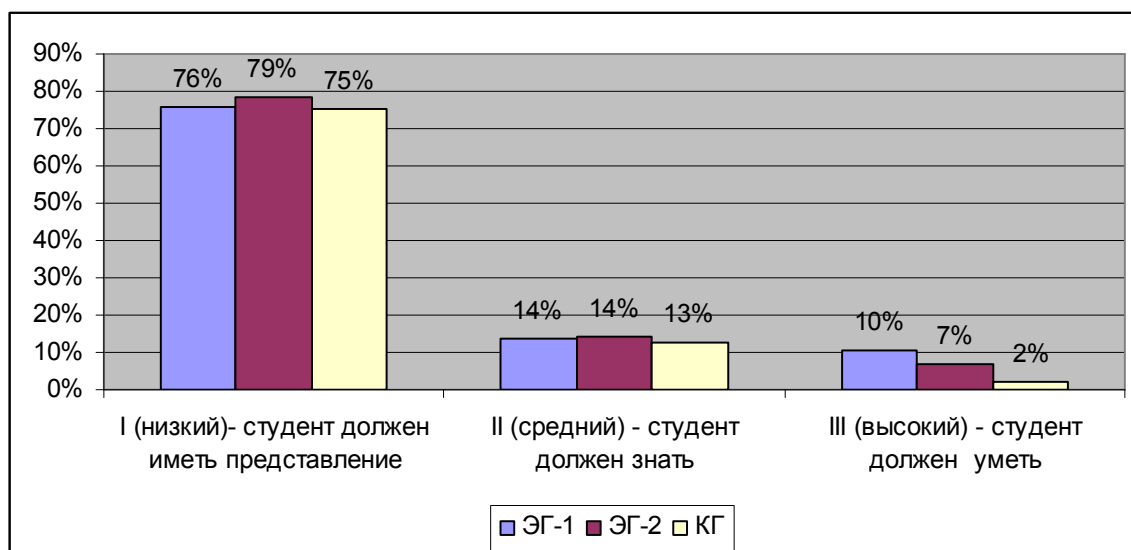
Таким образом, показатель степени обученности студентов является показателем фактической эффективности предложенной технологии обучения. Качество знаний отдельного обучаемого характеризуется прочностью, глубиной, осознанностью. Максимальная степень обученности группы студентов характеризует качество знаний этой группы.

На основании методики В.П. Симонова, который выделяет три уровня требований, предъявляемых к обучаемым, при оценке степени их обученности, и в соответствии со структурой требований ГОС различных уровней приведем таблицу соотношений между уровнем требований, содержанием оценок в баллах и определением степени обученности (таблица 1).

Таблица 1

Группа	Кол-во человек	распределение студентов по уровням					
		I (низкий) – студент должен иметь представление		II (средний) – студент должен знать		III (высокий) – студент должен уметь	
		кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%
ЭГ-1	29	22	75,9	4	13,8	3	10,3
ЭГ-2	28	22	78,6	4	14,3	2	7,1
КГ	28	76	85,1	11	12,6	2	2,3

Полученные результаты из таблицы 1 представлены на диаграмме:



Таким образом, полученные из педагогического эксперимента данные показали низкую подготовленность студентов-бакалавров специальности 5В011100 «Информатика», что подтверждает необходимость в условиях педагогического эксперимента внедрение разработанной технологии обучения.

Жукубаев Ж.С., ст-т гр. Ин-(О)-10

Научный рук.: ст. преподаватель Кольева Н.С.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ФАКУЛЬТАТИВНОГО КУРСА «ПРОГРАММИРОВАНИЕ НА ГРАФИЧЕСКОМ ПРОЦЕССОРЕ»

Целью организации факультативных занятий является расширением кругозором учащихся, развитие математического мышления, формирование активного познавательного интереса к предмету.

На факультативных занятиях несколько иное место, чем на обычных уроках, отводится лекции. При изучении факультативных курсов, лекция в большей мере выступает как способ передачи научной информации. Эта функция лекции будет особенно важной на первых порах, когда еще не изданы пособия для факультативных занятий. Правоммерно поэтому значительную часть учебного времени факультативных занятий отводить лекционному изложению новых знаний. Лекция позволяет глубже раскрыть основные вопросы каждой темы, с меньшей затратой времени сообщить ученикам больший объем научных знаний. Но, как известно, высокий теоретический уровень обучения достигается не описательным сообщением фактов, а выявлением отношений изучаемых явлений, причинно-следственных связей и закономерностей. в ходе лекции учитель может сопоставлять, анализировать научные факты, ставить проблемы и направлять мысль учеников на их решение, рассуждать, доказывать, опровергать и т.д.; и все это способствует не только глубокому усвоению материала, но и развитию теоретического мышления старшеклассников. Лекционный метод на факультативных занятиях применим в 10-11 классах.

Углубленное изучение программного материала факультативных курсов требует работы учащихся не с учебником, а с несколькими источниками. Здесь нужно и умение отбирать материал в соответствии с предложенным заданием, и выделять наиболее существенное, и конспектировать.

В одних случаях она будет предшествовать лекции, вооружая учащихся знанием фактического материала по теме лекции и готовя их к усвоению излагаемых учителем теоретических выводов и обобщений, а в других – знания, полученные школьниками на лекции, будут углубляться в процессе их самостоятельной работы над литературой.

Трудно переоценить роль в системе факультативных занятий лабораторно-практических занятий и практикумов. Задача их при этом не может сводиться к иллюстрированию усвоенных иными методами научных понятий, они становятся одним из самостоятельных источников новых знаний, добываемых учащимися экспериментальным путем. Целесообразно, чтобы практикумы завершали изучение больших тем и разделов программы факультативного курса.

Требования к ученику, участвующему в работе факультатива, такие же, как и в

отношении любого учебного предмета: обязательное посещение занятий, выполнение домашних заданий и других поручений, собранность, дисциплинированность в учебе и так далее.

Такой вариант факультативного курса как программирование может быть достаточно вариативным. Можно рассматривать различные языки программирования, различные среды программирования. Эта тема достаточно обширна и тематика задач, используемая для обучения, может быть основана на различном материале. В данной работе представлен один из вариантов.

При выборе методов и приемов обучения на факультативных занятиях необходимо учитывать содержание факультативного курса, уровень развития и подготовленности учащихся, их интерес к тем или иным разделам этого курса.

Одно из важнейших требований к методам состоит в активизации мышления учащихся, развитии самостоятельности в различных формах ее проявления. На факультативах по информатике могут использоваться разнообразные формы и методы проведения занятий: лекции, практические работы, обсуждение заданий по дополнительной литературе, доклады учеников, написание рефератов, экскурсии.

Часть курса может быть прочитана в форме лекции. Как показывает опыт преподавания, применение лекционно-семинарской системы при изучении ряда тем курса позволяет учителю излагать учебный материал крупными порциями и на этой основе высвободить время для повторения вопросов теории и решения задач. Кроме того, такая организация занятий обеспечивает усиление практической и прикладной направленности преподавания, приобщение учащихся к активной работе с учебной литературой, повышения уровня их подготовки. При проведении лекции допустимы беседы с учащимися, обсуждение по ходу рассказа вопросов, которые заинтересовали школьников.

Уроки практических занятий. Основным видом занятий является самостоятельная работа учащихся по закреплению и углублению теоретического материала, изложенного на лекции. На уроках практических занятий проводится целенаправленная работа по выработке у учащихся умений и навыков решения основных типов задач.

Большую пользу приносит подготовка учениками рефератов. Выполнение такого рода работы необходимо для развития навыков самообразования, удовлетворения индивидуальных интересов учащихся. Необходимо, чтобы подготовленные рефераты заслушивались всеми и обсуждались всеми школьниками. Для рефератов следует подбирать темы, по которым имеется легкий доступ к литературе. План реферата можно предложить составить ученику самостоятельно, но можно и помочь ему в этом.

Для проведения практических работ учитель составляет рекомендации, с помощью которых определяется цель работы, задания для учащихся, порядок выполнения практической работы. Задания целесообразно подбирать дифференцированно. При подведении итогов можно показать результаты деятельности всей группы в целом.

Жукубаев Ж.С., ст-т гр. Ин-(О)-10
Научный рук.: ст. преподаватель Кольева Н.С.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)

ПРЕПОДАВАНИЕ ЭЛЕКТИВНОГО КУРСА ПО ПРОГРАММИРОВАНИЮ

Элективные курсы являются важнейшим средством для построения индивидуальных образовательных программ, так как, в наибольшей степени близки к выбору каждым школьником элементов содержания образования в зависимости от собственных способностей, интересов, жизненных планов.

Основной задачей предметных курсов выступает задача: расширение и углубление знаний по предметам, являющихся составной частью базисного учебного плана школы.

Основные требования, предъявляемые к элективным курсам:

1. Их многообразие (направлений должно быть много);
2. Кратковременность (от 6 до 16 часов);
3. Оригинальность названия и содержания;
4. Нестандартизированность курса.
5. Окончание курса должно быть отмечено какой-либо работой (проект, творческое сочинение и т.п.);

6. Проект элективного курса может разрабатывать непосредственно педагог.

Успешный элективный курс отвечает следующим критериям:

1. Содержание программы курса достаточно актуально в современном мире;
2. Мотивационный потенциал курса находится на высоком уровне;
3. Содержание курса соответствует поставленным целям и имеет логическое построение.

Элективные курсы – новый элемент учебного плана, дополняющие содержание профиля, что позволяет удовлетворять разнообразные познавательные интересы школьников. Элективные курсы могут касаться любой тематики, как лежащей в пределах общеобразовательной программы, так и вне ее. Элективные курсы выполняют три основных функции:

- Первый тип может выступать в роли «надстройки», дополнения содержания профильного курса. В этом случае такой дополненный профильный курс становится в полной мере углубленным, а школа (класс), в котором он изучается, превращается в традиционную спецшколу с углубленным изучением отдельных учебных предметов.

- Второй тип элективных курсов может развивать содержание одного из базисных курсов, изучение которого в данной школе (классе) осуществляется на минимальном общеобразовательном уровне. Это позволяет интересующимся школьникам удовлетворить свои познавательные потребности и получить дополнительную подготовку

- Третий тип элективных курсов направлен на удовлетворение познавательных интересов отдельных школьников в областях деятельности человека как бы выходящих за рамки выбранного им профиля. Например, вполне естественной выглядит ситуация, когда школьник, обучающийся в классах гуманитарного профиля, проявит интерес к курсу «Информационный бизнес» или «Экология», а школьник из класса естественно-математического направления захочет расширить свои знания в

области искусства или изучить элективный курс «Зарубежная литература XX века».

Элективный курс по программированию должен соответствовать «Обязательным минимумом содержания основного общего образования по информатике». Он предназначен для работы с учащимися, для систематизации знаний, полученных в школе. Требования к уровню подготовки определяют необходимый уровень знаний, умений и навыков, которыми должны владеть учащиеся элективных курсов.

Информатизация общества в современных условиях предусматривает обязательное применение компьютеров в школьном образовании, что призвано обеспечить компьютерную грамотность и информационную культуру учащихся. Компьютерная грамотность выпускника средней школы складывается из следующих компонентов:

- ученик должен знать общие принципы устройства, работы ПК и ее логико-функциональной структуры;
- основные направления их использования в народном хозяйстве;
- уметь самостоятельно поставить и решить с помощью ЭВМ простые задачи на вычисление, управление, моделирование, хранение и обработку информации.

Программирование – стержень профильного курса информатики. Изучение основ программирования связано с целым рядом умений и навыков (организация деятельности, планирование ее), которые по праву носят общеинтеллектуальный характер и формирование которых – одна из приоритетных задач современной школы. Очень велика роль изучения программирования для развития мышления школьников, формирования многих приемов умственной деятельности. Здесь роль информатики сродни роли математики в школьном образовании. Поэтому необходимо использовать действительно большие возможности программирования, решения соответствующих задач для развития мышления школьников, формирования многих общеучебных умений и навыков.

Учитывая быстрое развитие индустрии программного обеспечения, интенсивную разработку различных пакетов прикладных программ, можно достаточно обоснованно предположить, что подавляющее большинство будущих пользователей ПК не станет самостоятельно делать программы для решения собственных производственных задач, а будет использовать уже готовые, разработанные профессиональными программистами. Поэтому неуклонно из курса школьной информатики вытесняется программирование, которое заменяется изучением прикладных программ. С одной стороны это правильно, т.к. из всех выпускников ярко выраженное алгоритмическое мышление имеют всего 3-5% учащихся, но с другой стороны если школа не будет знакомить с основами программирования, то у этих 3-5% не будет шансов реализовать свой потенциал. Однако если придерживаться такой точки зрения то программирование как отрасль просто перестанет развиваться. Ей не будет хватать человеческих ресурсов, которые будут писать программы. Именно элективные курсы призваны устранить подобные ошибки. Ученик, имеющий интерес к программированию получит шанс углубленно изучить свой любимый предмет, а значит – расширит свои знания в данной области. Это поможет ему при решении олимпиадных задач и при поступлении в ВУЗ, где он будет дополнять полученные знания. Элективный курс по программированию дает шанс ученику (если он определился с будущей специализацией) улучшить свои знания. Да и вообще в нынешнее время, иногда приходится составлять программы и алгоритмы не будучи программистом.

Подводя итоги, замечу, что элективные курсы это новейший механизм актуализации и индивидуализации процесса обучения. С хорошо разработанной системой элективных курсов по программированию каждый ученик может получить знания с уклоном на программирование.

Жумабаева С.К., ст-ка гр. Ф(о)-11

Научный рук.: к.ф.-м.н., доцент Усеинов Б.М.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ ПРЕПОДАВАНИЯ ФИЗИКИ

В процессе преподавания важно научить школьников применять основные положения науки для самостоятельного объяснения физических явлений, результатов эксперимента, действия приборов и установок.

Источниками физических знаний являются наблюдения и опыты. Поэтому для успешного образовательного процесса необходимо, чтобы преподавание предмета физики было как можно более наглядным, образным, применимым на практике. Для достижения этой цели применяются различные методы и приёмы: демонстрации опытов, наблюдения, экспериментальные работы в группах, эвристические беседы, физические эксперименты, дифференцированный подход, то есть все то, что пробуждает познавательный интерес к предмету и окружающим нас явлениям.

Среди методов обучения выделяют словесные, наглядные и практические методы обучения.

К словесным методам обучения относятся методы устного изложения материала (рассказ, объяснение, беседа, лекция), а также работа с книгой (учебником, хрестоматией, справочниками, дидактическими материалами). Общим для всех методов является то, что они используют одно и то же средство обучения – слово, устное или письменное, – и применяются преимущественно при сообщении учащимся нового материала.

На уроках физики рассказ используется учителями во всех классах для ознакомления учащихся с физическими законами и их использованием, с историей физики и фактами из жизни и деятельности ученых, с основными принципами устройства технических объектов. Рассказ может быть использован учителем физики на любом уроке, если это обосновано его дидактической целью.

Рассказ на уроках физики обычно сопровождается показом демонстраций, таблиц и рисунков, поясняющих учебный материал. В арсенале учителя физики находится достаточно большой перечень средств обучения, которые могут сопровождать устное изложение материала и способствовать восприятию, пониманию и запоминанию изложенного материала.

Еще одним словесным методом является объяснение. Объяснение – это такое изложение учебного материала, при котором учитель анализирует, обосновывает, доказывает, а не просто излагает новую информацию, как при рассказе. Учитывая характер физического материала, метод объяснения следует использовать гораздо чаще, чем рассказ.

Лекционный метод обучения требует от учащихся, особенно на начальных стадиях, достаточно больших усилий. Учителю необходимо научить школьников

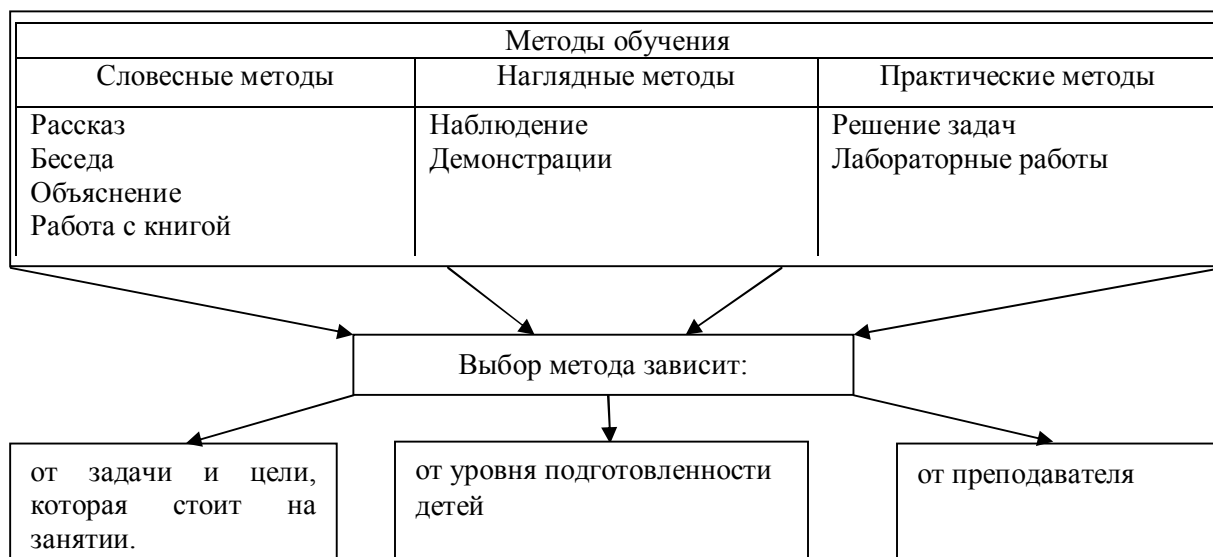
воспринимать информацию в течение длительного времени (один, иногда два урока подряд) и фиксировать ее в форме конспекта. Поэтому перед началом изложения учитель должен сообщить план лекции, записать его, чтобы учащиеся могли следить за ходом мысли преподавателя и последовательностью раскрытия темы. Изложение материала учителем должно быть очень четким, сопровождаться демонстрациями и другими средствами обучения, записями на доске. Школьники должны постепенно научиться вести конспект лекции, заносая в тетрадь не только формулы и рисунки, появляющиеся на доске, но и пояснения и выводы по отдельным пунктам плана лекции.

Тщательно разработанная и умело проведенная лекция с хорошо подобранными наглядными средствами обучения производит очень сильное впечатление на школьников и готовит их к продолжению образования вне стен школы.

Формирование умений учащихся работать с книгой, особенно с учебником, имеет большое значение в настоящее время, в связи с необходимостью развивать умения самостоятельно пополнять знания. Умение работать учебником, справочником, хрестоматией, научно-популярной литературой играет большую роль в обучении физике. Работа с книгой способствует глубине и прочности знаний учащихся, повышает их интерес к изучаемому предмету, развивает самостоятельность, формирует важные общеучебные умения школьников: умение выделить главное в прочитанном, составить краткий или развернутый план, конспект текста, находить ответы на поставленные вопросы, научиться работать с аппаратом книги.

Практические методы обучения - это решение задач и экспериментальные работы учащихся. При изучении того или иного явления необходимо обязательно проводить демонстрацию опытов с приборами, для того чтобы вызвать у учеников интерес к изучаемому явлению. Школьный физический эксперимент, в который входят демонстрационный эксперимент и самостоятельные лабораторные работы учащихся, имеет важное значение в преподавании физики, так как он расширяет и углубляет объем знаний школьника. Кроме того он незаменим для решения задач активизации мышления учащихся, формирования интереса к предмету, самостоятельности. В процессе использования этих методов у учащихся формируются умения по применению знаний в процессе решения задач и экспериментальные умения, такие, как умение производить измерения, определять цену деления и показания приборов, читать и собирать электрические схемы и т.д. Результаты такой работы становятся основным источником знаний и умений учащихся.

В преподавании физики широко практикуется применение наглядных пособий – чертежей, рисунков, презентаций PowerPoint, таблиц. При их помощи можно объяснить устройство и действие прибора, технического объекта, механизм явления, схему опыта.



В процессе изучения материала необходимо, чтобы учащиеся выдвигали гипотезы, обращались к своему практическому опыту, делали выводы из фактов, проводили сравнение, вели теоретические рассуждения, опираясь на свои знания. Их участие в процессе обучения должно быть плодотворным, активным и разнообразным, что важно для получения прочных и осознанных знаний.

Таким образом, для успешного усвоения материала учащимися, необходимо использовать разнообразные методы и приемы преподавания. Так же важно сделать сами формы и методы обучения интересными, стимулирующими к познавательной деятельности.

Жумабаева С.К., ст-ка гр. Ф(о)-11

Научный рук.: к.ф.-м.н., доцент Усеинов Б.М.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

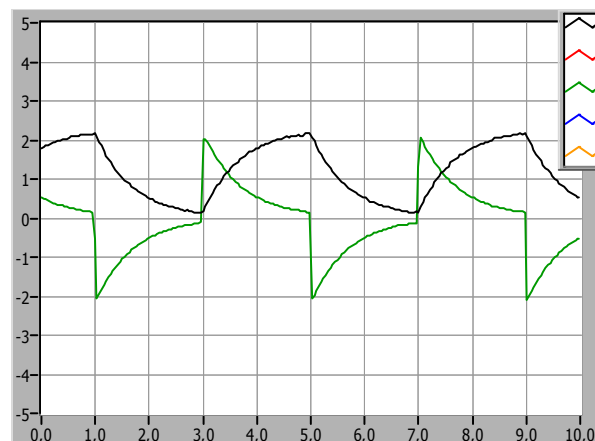
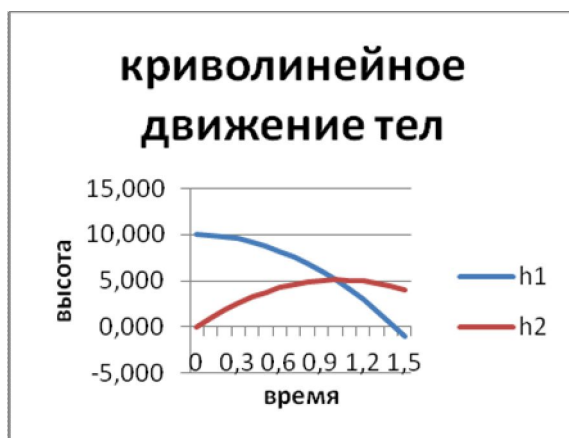
РОЛЬ КОМПЬЮТЕРА В ПРЕПОДАВАНИИ ФИЗИКИ

В настоящее время компьютер стал неотъемлемой частью жизни современного человека. Компьютер используется во всех сферах деятельности человека, включая образовательный процесс. Компьютер прочно вошел в арсенал средств обучения, применяемых практически во всех учебных дисциплинах. Развитие новых информационных технологий позволяет широко использовать компьютеры на всех этапах учебного процесса.

Широкое распространение использование компьютеров получило и при обучении физики. Так как физика – это наука как теоретическая, так и экспериментальная, ее всегда преподают, сопровождая демонстрационным, лабораторным экспериментом. Однако оснащение кабинета физики не всегда позволяет провести все программные лабораторные работы, но и не позволяет вводить новые работы, требующие более сложного оборудования. В таких случаях можно использовать компьютер, который позволяет проводить достаточно сложные лабораторные работы. В них учащиеся могут по своему усмотрению изменять исходные параметры опытов, наблюдать, как изменяется в результате само явление, анализировать увиденное, делать соответствующие выводы.

Важным элементом применения компьютерных технологий в преподавании физики является работа с интерактивными моделями. Модели позволяют показывать опыты при объяснении нового материала. Работа с такого рода программами позволяет рассматривать явления и процессы, которые невозможно наблюдать в школьном эксперименте. При использовании моделей для демонстраций можно в качестве помощника привлечь кого-нибудь из обучающихся, так как работать за компьютером и одновременно давать необходимые пояснения классу достаточно сложно. Кроме того, самостоятельная работа обучающихся с этими программами способствует развитию познавательной активности.

Компьютеры можно использовать для рисования общего вида графика какого-либо закона или явления с помощью приложения Paint, а более точное построение графиков проводят в программе Microsoft Excel, при этом графики получаются очень красивыми, что вызывает интерес учащихся. Построение графиков в программе Microsoft Excel позволяет пронаблюдать процесс изменения графика при изменении любых параметров протекающего процесса.



Самой распространенной формой применения новых компьютерных технологий при проведении уроков является презентация PowerPoint. Этот вид сопровождения урока позволяет акцентировать внимание на самых важных элементах изучаемого материала. Слайды презентаций содержат иллюстративный материал для урока, фрагменты видеofilмов, анимации.

По сравнению с традиционной формой ведения урока использование мультимедийных презентаций высвобождает большее количество времени, которое можно употребить для объяснения нового материала, отработки умений, проверки знаний учащихся, повторения пройденного материала.

Электронное сопровождение урока по теме: «Закон Ома»



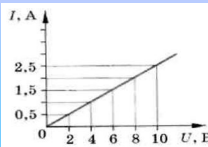
(16.III.1787–7.VII.1854)
Немецкий физик.

Учился в Эрлангенском университете (1805–06), затем работал учителем в Готтштадте (Швейцария; 1806–09). Самостоятельно подготовил и защитил в Эрлангене докторскую диссертацию (1811). Преподавал в Бамберге (1813–17), Кельне (1817–28), Берлине (1828–33).

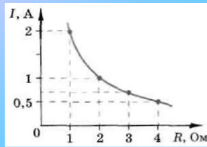
Зависимость силы тока

- От напряжения
- От сопротивления

$I \sim U$



$I \sim 1/R$



Так же презентации PowerPoint могут быть использованы в качестве одной из форм обучения, стимулирующих учащихся к творческой деятельности, можно предложить ученикам самостоятельное создание мультимедийной презентации, сопровождающей изучение какой-либо темы. Здесь каждый из учащихся имеет возможность самостоятельного поиска информации, выбора формы представления материала и дизайна слайдов. Кроме того, он имеет возможность использовать все доступные средства мультимедиа для того, чтобы сделать материал более красочным и интересным.

Другим видом компьютерных технологий применяемых при обучении физике является использование электронных пособий. Электронные учебники и обучающие программы могут использовать обучающимися как при изучении нового материала на уроке, так и при выполнении домашних и самостоятельных работ.

Использование компьютеров в обучении физики повышает эффективность обучения, позволяет повышать интерес к изучению предмета, расширяет возможности демонстрации опытов, используя виртуальные лабораторные работы, и облегчает работу учителя.

Зюзин Е.В., ст-т гр. Ин(о)-10

Научный рук.: ст. преподаватель Коннова О.Л.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

МЕТОДИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МУЛЬТИМЕДИЙНЫХ СРЕДСТВ В ИНКЛЮЗИВНОМ ОБРАЗОВАНИИ

Библиотека – один из древнейших культурных институтов. За долгий период человеческой истории ее социальные функции претерпели существенные изменения. Со времени своего возникновения до сегодняшних дней библиотека прошла первый этап эволюции общественной миссии: от обслуживания нужд правящей элиты до удовлетворения общественных потребностей. Библиотека превратилась в социальный институт, включающий информационные и культурные компоненты и обеспечивающий устойчивость связей и отношений в рамках общества.

В данной статье библиотеку предполагается использовать как одну из составляющих, способствующих развитию инклюзивного образования.

Инклюзивное образование – это форма организации образовательного процесса, при которой обучение и воспитание детей с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в учреждениях, осуществляющих реализацию общеобразовательных программ, в едином потоке с нормально развивающимися сверстниками.

Актуальность данной темы заключается в том, что инклюзивное образование в Казахстане сегодня находится на стадии внедрения. Признание государством ценности социальной и образовательной интеграции детей с ОВЗ обуславливает необходимость создания для них адекватного образовательного процесса.

Предполагаемая методика использования мультимедийных средств в инклюзивном образовании, в основном, заключается в том, что дети с ограниченными возможностями зрения будут пользоваться, специально разработанной для них, мобильной библиотекой, посредством мобильного устройства. Учащимся будет

предоставляться адаптированная версия обычного курса информатики. В силу того, что курс разработан для слабовидящих, подразумевается возможность того, что учащиеся будут воспринимать информацию не только аудиально и тактильно, но и визуально. Т.е. лекции и практические занятия в основном будут преподаваться в видео-формате. Так же предполагается обучение при помощи визуального контакта с мобильной библиотекой.

Данная методика использования мультимедиа-курса ориентирована на слабовидящих учащихся. Во всем мире существует около 180 миллионов человек, которые имеют нарушения зрения. Из них 45 млн. человек слепых и 135 млн. имеют частичное зрение. Для охвата более массового объема слабовидящих, следует начать разработку курса для тех людей, у которых имеется частичное зрение.

Интересующие нас качества зрения данной группы людей заключаются в том, что зрение не потеряно полностью, сохранена возможность видеть предметы на очень близком расстоянии (возможна работа с мобильным устройством).

Немаловажным фактором является доступ к сети интернет. Это является очень мощным звеном в получении качественного образования для людей с ограниченными возможностями здоровья, а иногда и основополагающим.

В заключении хотелось бы сказать, что использование средств мультимедиа это очень серьезный и невероятно ответственный шаг в инклюзивном образовании. С помощью подобных технологий дети с ограниченными возможностями получают шанс психологически реабилитировать себя к морально полноценной жизни.

Зюзин Е.В., ст-т гр. Ин(о)-10

Научный рук.: ст. преподаватель Копнова О.Л.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ОБЩЕНИЯ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ

Проблема заключается в том, что зачастую не происходит должного взаимопонимания в системе «Учитель-ученик», из-за чего, в значительной степени страдает качество преподавания материала, выносимого учителем на рассмотрение. Одним из путей решения этой проблемы является применение средств невербального общения.

Невербальное общение – это коммуникационное взаимодействие между индивидами без использования слов (передача информации или влияние друг на друга через образы, интонации, жесты, мимику, пантомимику, изменение мизансцены общения), то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме. Инструментом такого «общения» становится тело человека, обладающее широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею, которое включает в себя все формы самовыражения человека. Распространённое рабочее название, которое употребляется среди людей – «невербалика» или «язык тела». Психологи считают, что правильная интерпретация невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения.

Актуальность данной темы заключается в том, что использование на уроках приемов невербального общения способствует не только более глубокому

пониманию учебного материала, активизации внимания учеников, но и способствует развитию коммуникативных возможностей ребенка, вследствие чего он становится более способным к межличностным контактам и открывает для себя более широкие возможности для личностного развития. Под приёмами невербального общения подразумевается более углубленное и продуманное поведение учителя.

Классификация норм приближения человека к человеку (антрополог Э. Холл):

- интимное расстояние (от 0 до 45 см) – общение очень близких людей (семья, близкие друзья);
- персональное расстояние (от 45 до 120 см) – отношения коллег по работе (равное социальное положение, дружеское отношение);
- социальное расстояние (от 120 до 400 см) – формальное общение (начальник и подчиненный);
- публичное расстояние (от 400 до 750 см) – выступления перед большим скоплением народа.

Исходя из данной классификации, можно прийти к некоторым выводам. Например, не стоит рассаживать детей в классе (кого с кем за одну парту) на усмотрение учителя, дети сами «подпустят» к себе того, с кем им будет комфортней.

Мимика играет особую роль в передаче информации. Лицо – главный источник информации о психологическом состоянии человека, так как мимические выражения контролируются во много раз лучше, чем тело.

Существует шесть основных эмоциональных состояний – радость, гнев, страх, удивление, отвращение и грусть. В мимическом выражении этих состояний все движения мышц лица скоординированы. Основную нагрузку несут брови, области вокруг глаз и сам взгляд. Направление взгляда в процессе общения зависит от индивидуальных особенностей, содержания общения и от предшествующего развития этих взаимоотношений. Когда человек думает, формирует мысль, он в большинстве случаев смотрит в сторону, когда мысль готова – на собеседника.

Визуальный контакт свидетельствует о расположении к общению. Вы обратили внимание, что ученики внимательно смотрят на вас – показатель интереса к уроку, хорошего отношения к вам и к тому, что вы говорите и делаете. С помощью глаз передаются самые точные сигналы о состоянии человека, поскольку расширение и сужение зрачков не поддается сознательному контролю. Например, ученик заинтересован, находится в приподнятом настроении, его зрачки расширяются в четыре раза. Наоборот, сердитое, мрачное настроение заставляет зрачки сужаться.

Еще одним действенным средством невербального общения является тактильное воздействие.

К нему относятся рукопожатия, похлопывания, прикосновения, и т.д. Они больше чем другие невербальные средства выполняют функцию индикатора ролевых отношений. Трудно представить общение учителя и учеников только при помощи слов. Жест, мимика, взгляд, поза порой оказывает более сильное впечатление, чем слова. Американский психолог Ф. Селже считал, что при разговоре значимость слов составляет лишь 7%, интонация – 38%, а жесты и мимика – 55%.

Исходя из знаний об этом средстве невербального общения, можно, к примеру, налаживать контакт с учениками, проявлять благосклонность, благодарность, посредством тактильного общения.

Взаиморасположение собеседников.

- позиция лицом к лицу, напротив друг друга – указывает на напряженные и обостренные отношения;

- позиция «собеседники сидят бок о бок» – указывает на сотрудничество, дружеское отношение.

Из знания о значении взаиморасположения собеседников, можно вынести несколько дельных советов. Например, видя спор двух учеников (расположенных лицом друг к другу), можно его разрешить действенными доводами.

Невербальное общение как средство взаимодействия с учениками, на мой взгляд, очень действенно. При неподвижном лице учителя теряется до 10-15% информации, что немаловажно, т.к. этот процент постепенно будет расти, потому как, например, все темы предмета неразрывно связаны, и если что-то не поймёшь на первом уроке, то на втором это непонимание будет расти.

Анализ литературы показывает, что невербальное поведение:

- усиливает эмоциональную насыщенность сказанного;
- является показателем ролевых отношений;
- создает образ учителя и ученика;
- поддерживает оптимальный психологический климат на уроке.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что следует начать более углубленно применять приёмы невербального общения. Но делать это нужно с предельной осторожностью, чтобы не навредить развивающемуся индивиду. Стоит предполагать, что педагоги, преподающие по подобной программе должны иметь соответствующие образование и подготовку.

Касленкина Н.Е., ст-ка гр. Ф(о)-09

Научный рук.: к.ф.-м.н., доцент Усеинов Б.М.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕДИА-УРОКОВ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ОБЩЕЙ АСТРОНОМИИ

Новый этап развития Казахстана ориентирован на ускоренное продвижение государства в сообщество 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира. В связи с этим, политика в области образования направлена на формирование национальной модели образования, интегрированной в мировое образовательное пространство и обеспечивающей подготовку специалистов, конкурентоспособных на мировом рынке труда [1].

Основой повышения качества и эффективности системы подготовки высококвалифицированных специалистов в реформировании образования является применение современных образовательных технологий.

В современных условиях интенсивного развития информационных технологий возникает необходимость в создании иной образовательной среды. В настоящее время актуальным является вопрос использования программно-педагогических и телекоммуникационных средств в учебном процессе ВУЗа и, в частности, при обучении астрономии.

Современные мультимедийные компьютерные программы и телекоммуникационные технологии открывают учащимся доступ к нетрадиционным источникам информации – электронным гипертекстовым учебникам, образовательным сайтам, системам дистанционного обучения и т.п., это призвано

повысить эффективность развития познавательной самостоятельности и дать новые возможности для творческого роста студентов.

Развитие информационных и телекоммуникационных технологий идет настолько быстро, что существующие педагогические исследования не успевают проанализировать новые методы, формы и средства обучения астрономии.

Для успешного освоения курса «Общая астрономия» преподавателю необходимо использовать не только различные наглядные пособия, в виде плакатов, картинок, но и применять новые инновационные технологии.

Основными свойствами современных информационных технологий являются: комплексное применение средств компьютерной техники, а также используемые на их основе мультимедийные слайд-презентации, электронные учебники и тестовые оболочки.

На рисунке 1 изображена главная страница электронного учебника «Общая астрономия», предназначенная для специальности «Астрономия», обучающихся на государственном языке обучения.

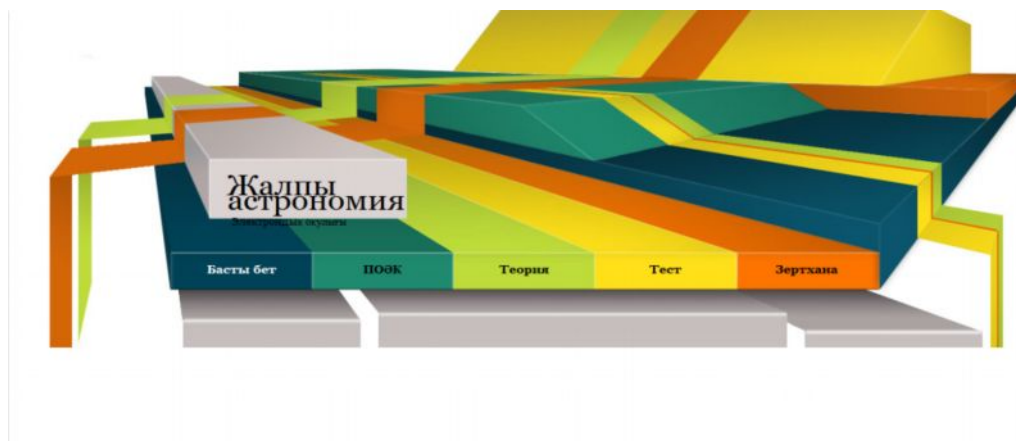


Рисунок 1. Главная страница электронного учебника «Общая астрономия»

При создании данного электронного учебника были разработаны курс лекций (15), презентации ко всем лекциям, лабораторные работы, тестовая база, УМКД, задания СРС по дисциплине «Общая астрономия» на казахском языке.

Компьютерная презентация – это файл, в который собраны материалы выступления, подготовленные в виде компьютерных слайдов. При наличии проектора эти слайды можно проецировать на экран в увеличенном виде. К достоинствам слайдовой презентации можно отнести:

- последовательность изложения. При помощи сменяющихся слайдов легко удержать внимание аудитории;
- возможность воспользоваться официальными шпаргалками. Презентация – это не только то, что видит и слышит аудитория, но и заметки для выступающего – как расставить акценты, о чем не забыть;
- мультимедийные эффекты. Слайд презентации – это не просто изображение, в нем могут быть элементы анимации, аудио- и видеофрагменты;
- копируемость. Копии презентации создаются мгновенно, поэтому каждый желающий может получить материалы презентации на руки;
- транспортабельность. Дискета с презентацией гораздо компактнее рулона плакатов, при этом файл презентации можно легко переслать по электронной почте или опубликовать в Интернете [2].

Ниже показаны рисунки 2а и 2б, на которых изображены презентации разработанные, к лекциям по дисциплине «Общая астрономия». Презентации созданы с помощью программы PowerPoint.

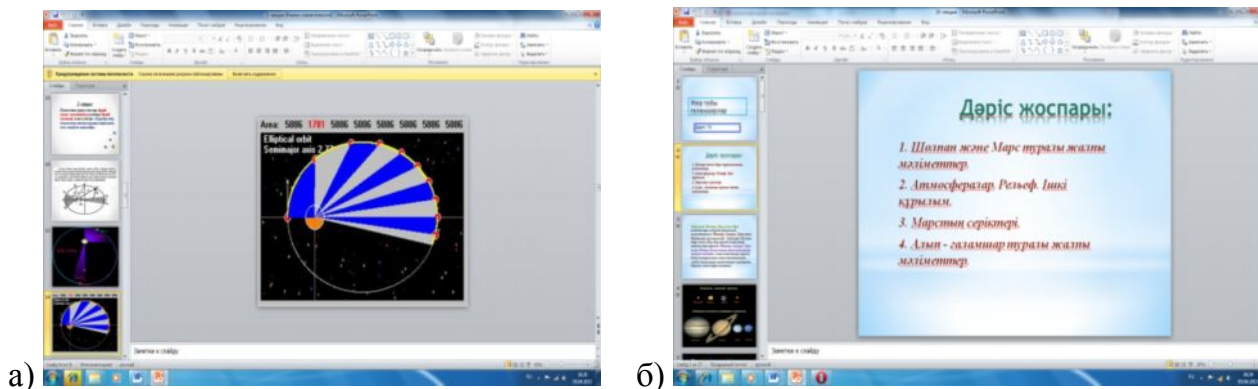


Рисунок 2 (а, б). Слайды-презентации к лекциям

Power Point – это одно из приложений пакета Microsoft Office XP. Приложение помогает подготовить краткие тезисные документы или создать слайд-шоу с презентацией. Слайды в данном случае заменяются изображениями на экране. К презентациям можно добавить элементы анимации и звуковые клипы, что повышает наглядную деловую сторону демонстрации.

В заключение хотелось бы сказать, что современный педагог просто обязан уметь работать с современными средствами обучения хотя бы ради того, чтобы обеспечить одно из главнейших прав – право на качественное образование. Сегодня учитель, действующий в рамках привычной «меловой технологии», существенно уступает своим коллегам, ведущим занятия с использованием мультимедиапроектора, электронной доски и компьютера, обеспечивающего выход в Интернет.

Электронный учебник «Общая астрономия» может использоваться как в ВУЗах, так и в средних школах.

Библиографический список

1. Образование в Казахстане www.genconsul.de
2. Михеева Е.В. Информационные технологии в профессиональной деятельности: учебное пособие для сред. проф. образования / Е.В.Михеева. – 4-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 384 с.

Кочнева Н.И., ст-ка гр. ГС-101

Научный рук.: к.п.н., доцент Прончева О.К.

**ФГБОУ ВПО «Омский государственный институт сервиса»
(Россия, г. Омск)**

РЕАБИЛИТАЦИОННЫЕ УСЛУГИ САНАТОРИЕВ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

В современном мире все чаще людям необходимо место, где можно восстановить жизненные силы, эмоциональное состояние и здоровье человека. Особое значение имеют санатории, куда отправляются люди, перенесшие какие-либо болезни, а, следовательно, с ослабленными резервами организма. Местные санатории,

расположенные в пригородной зоне и вблизи места жительства человека, позволяют свести к минимуму этап адаптации, который особенно проявляется в жарком или любом другом непривычном климате [1, с. 87].

Цель реабилитации, осуществляемой в местной санатории, заключается в восстановлении физического, психологического и, в известной мере, социального статуса больного до того уровня, при котором он мог бы вернуться к труду либо к тому или иному объему социальной активности, что обеспечило бы интеграцию его в общество, семью. Схемы комплексной реабилитации составляют с учетом возрастных, половых и профессиональных особенностей организма отдыхающих, а также исторических, региональных особенностей и рекреационно-оздоровительных возможностей курортных факторов [2, с. 156].

В Омской области достаточно развита сеть санаторно-курортных учреждений, оказывающих реабилитационные услуги. Согласно информационному справочнику «Дубль Гис» на ноябрь 2012 года в Омской области функционируют 8 санаториев-профилакториев, 28 баз отдыха. Большинство данных учреждений находится в курортной зоне п. Чернолучье и п. Краснаярка. Также санаторно-оздоровительное отделение имеет «Центр восстановительной медицины и реабилитации Министерства здравоохранения Омской области».

Большое значение имеет реабилитация трудоспособного населения. Все больше санаториев и домов отдыха предлагают широкий выбор комплексов восстановительных и восстанавливающих силы услуг, становятся более гибкими графики заездов и продолжительность курса лечения, а также проводятся всевозможные культурные и спортивные мероприятия. Создаются программы, направленные на комплексное восстановление и поддержку здоровья, эмоционального состояния; а также специализированные программы, восстанавливающие нервную, двигательную, репродуктивную системы, систему органов пищеварения, омолаживающие программы и программы для похудения [3, с. 213].

В деятельности санаторно-курортных учреждений Омской области проявляется та же тенденция: все больше санаториев и домов отдыха предлагают широкий выбор комплексов восстановительных и восстанавливающих силы услуг.

Например, в санатории «Колос» врачами разработаны уникальные целевые лечебные программы: «Движение без боли», «Подари здоровье детям», «Другое измерение», «Очищение организма», «Здоровье мужчины», «Антистресс», «ЖКТ-норма», «Секреты красоты», «Антитабак». В санатории «Оазис» предлагаются следующие программы: «Общее оздоровление», «Вернем молодость», «Формула здоровья», «Детокс», «Антистресс», «Заболевания органов опорно-двигательного аппарата», «Женское здоровье», «Мужское здоровье», «Мать и дитя», «Сердце без проблем», «Обрети здоровье».

Все перечисленные лечебные программы соответствуют потребностям людей, приезжающих на лечение и оздоровление. Также они направлены на профилактику заболеваний, что позволяет снижать численность людей, страдающих хроническими заболеваниями, инвалидов.

Но санаторно-курортные услуги в Омской области достаточно дорогие. Многие санатории предлагают систему скидок социально незащищенным категориям населения: пенсионерам и инвалидам, студентам, семьям с детьми. Министерство труда и социального развития Омской области проводит социальную поддержку,

одно из направлений которой – предоставление санаторно-курортного лечения отдельным категориям граждан.

Исходя из выше сказанного, можно утверждать, что реабилитация в условиях курорта является важной составляющей жизни населения и деятельности государства. А поэтому изучение данной темы необходимо и актуально в сложившихся условиях. Курортная реабилитация останется и в дальнейшем одним из главных направлений курортной медицины, так как потребность в ней велика, а ее эффективность окупает вложенные в нее средства.

Библиографический список

1. Ветитнев, А. М. Курортное дело: учебное пособие / А. М. Ветитнев, Л. Б. Журавлева. – М. : КНОРУС, 2006. – 528 с.
2. Лисовский, В. А. Комплексная профилактика заболеваний и реабилитация больных и инвалидов: учебное пособие / В. А. Лисовский. – М. : Советский спорт, 2004. – 320 с.
3. Медицинская реабилитация / под ред. В. М. Боголюбова. Книга I. – М. : БИНОМ, 2010. – 416 с.

Кузнецова К.А., ст-ка гр. Ин(о)-10

Научный рук.: ст. преподаватель Кольева Н.С.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ УРОКОВ В ШКОЛЬНОМ КУРСЕ ИНФОРМАТИКИ

Одна из проблем современной школы состоит в том, что в ней недостаточно развито интегрированное обучение. Это играет важную роль в повышении практической и научно-теоретической подготовки учащихся, существенной особенностью которой является овладение школьниками обобщенным характером познавательной деятельности.

Интеграция – это глубокое взаимопроникновение, слияние, насколько это возможно, в одном учебном материале обобщенных знаний в той или иной области. Интегрированный урок в свою очередь – это специально организованный урок, цель которого может быть достигнута лишь при объединении знаний из разных предметов, направленный на рассмотрение и решение какой-либо пограничной проблемы, позволяющий добиться целостного, синтезированного восприятия учащимися исследуемого вопроса, гармонично сочетающий в себе методы различных наук, и имеющий практическую направленность [1].

Использование в школьном курсе «Информатика и ИКТ» элементов интегрированного обучения помогает формированию у учащихся цельного представления об информационных технологиях и их взаимосвязи и поэтому делает знания практически более значимыми и применимыми. Это помогает учащимся при изучении предмета применять приобретенные ранее знания и умения из других учебных областей.

Интегрированные уроки предполагают обязательное развитие творческой активности учащихся, что позволяет использовать содержание всех учебных

предметов, привлекать сведения из различных областей науки, культуры, искусства, обращаясь к явлениям и событиям окружающей жизни.

Потребность в возникновении интегрированных уроков объясняется целым рядом причин.

Во-первых, мир, окружающий детей, познается ими в своем многообразии и единстве, а зачастую предметы школьного цикла, направленные на изучение отдельных явлений этого единства, не дают представления о целом явлении, дробя его на разрозненные фрагменты.

Во-вторых, интегрированные уроки развивают потенциал самих учащихся, побуждают к активному познанию окружающей действительности, к осмыслению и нахождению причинно-следственных связей, к развитию логики, мышления, коммуникативных способностей.

В-третьих, форма проведения интегрированных уроков нестандартна, интересна. Использование различных видов работы в течение урока поддерживает внимание учеников на высоком уровне, что позволяет говорить о достаточной эффективности уроков.

В-четвертых, за счет усиления межпредметных связей высвобождаются учебные часы, которые можно использовать для изучения каких либо предметов для развивающей деятельности учащихся, дополнительных уроков практической направленности.

В-пятых, интеграция дает возможность для самореализации, самовыражения, творчества учителя, способствует раскрытию способностей [2].

Структура интегрированных уроков отличается: четкостью, компактностью, сжатостью, логической взаимообусловленностью учебного материала на каждом этапе урока, большой информативной емкостью материала.

В форме интегрированных уроков лучше проводить обобщающие уроки, на которых будут раскрыты проблемы, наиболее важные для двух или нескольких предметов.

В полной мере реализовать все вышеназванное помогают интегрированные уроки информатики с другими учебными предметами, которые отличаются от обычных уроков большой информативностью и поэтому требуют четкой организации познавательной деятельности. Такие уроки должны быть предельно четкими, компактными, продуманными на всех этапах.

Курс информатики может стать интегрирующим звеном в формировании информационной культуры школьника. Интеграция здесь видится в постепенном сближении информатики как науки о рациональных способах работы с информацией и базовых учебных дисциплин. Причем это сближение заключается как в придании информатике большей практической направленности и поддержке других учебных предметов, так и в стремлении максимально использовать достижения информатики в базовых учебных курсах [3].

В школе целесообразно проводить работу над созданием системы интегрированных наук. Первым этапом данной работы является согласование учебных программ по предметам, обсуждение и формулирование общих понятий, согласование времени их изучения.

Затем необходимо рассмотреть, как подходят к изучению одних и тех же процессов, явлений, законов, теорий в различных курсах учебных дисциплин. И, наконец, планирование тематики и конспектов интегрированных уроков.

Интеграция школьного курса «Информатика и ИКТ» с другими предметами осуществляется в виде объединения уроков, курсов по предметам посредством учебных средств. Данный подход требует от одного учителя знаний по нескольким предметам.

Интеграция информатики с русским языком посредством текстовых редакторов.

Текстовые редакторы помогают найти и исправить ошибки в тексте, составить грамотно предложение, заменить слово синонимом, создать структуру, поместить рисунки, чертежи, таблицы. Учитывая, что в настоящее время практически каждая семья имеет компьютер, домашние задания частично должны быть оформлены учащимися в печатном варианте. На уроках русского языка текстовые редакторы должны демонстрировать пример правильного и грамотного оформления текста.

Интеграция информатики с математикой посредством электронных таблиц.

Электронные таблицы – идеальная среда для решения практически всех задач из школьного курса математики. Для решения однотипных задач создается шаблон в среде электронных таблиц, затем он используется творчески: для решения задач или для проверки решения. Используя условное форматирование, ученик всегда может определить наличие ошибки в ответе, а значит, и найти верное решение. Диаграммы и графики, формулы и функции должны активно использоваться на уроках математики.

Интеграция информатики с физикой посредством моделирования физических процессов в среде программирования.

«Свободное падение тела», «Движение заряженных частиц», «Бросание в цель под углом к горизонту» и множество других процессов может быть описано и наглядно представлено в визуальной среде программирования и выполнено исследование относительно параметров, участвующих в данных процессах.

Интеграция информатики с черчением посредством среды моделирования чертежей и сборки моделей, интеграция с изобразительным искусством с использованием графических редакторов.

Графические программы позволяют воспроизвести графические изображения, повысить точность и качество выполнения чертежа, недоступные при ручном черчении, экономит время на выполнение чертежно-графических работ.

При таком подходе к обучению на любых уроках школьного курса формируется умение решать задачи современными методами, находить оптимальные или вариативные решения в сложной ситуации, умение ориентироваться в обработке информации информационно-поисковых систем, баз данных и многое другое.

Библиографический список

1. Браже, Т. Г. Интеграция предметов в современной школе / Т. Г. Браже // Литература в школе. – 2004. – № 5. – С. 150-154.
2. Грищенко, Н. В. Интегрированные уроки – одно из средств привития интереса к учебным предметам // Начальная школа. – 1995. – № 11. – С. 21-28.
3. Иванова, М. А. Межпредметные связи на уроках информатики / М. А. Иванова, И. Л. Карева // Информатика и образование. – 2005. – № 5. – С. 17-20.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ В НАЧАЛЬНЫХ КЛАССАХ

В современном обществе стремительно нарастает количество информации и, вследствие этого, жизненной необходимостью для каждого из нас становится важным умение получать, перерабатывать и хранить ее. Современная школа с ее проблемами заставляет думать о том, как сделать процесс обучения более результативным. Как учить так, чтобы ребенок проявлял интерес к знанию.

В практике информационными технологиями обучения называют все технологии, использующие специальные технические информационные средства (ЭВМ, аудио-, видео-, кино-). Чтобы активизировать учащихся и повысить интерес на каждом этапе любого урока, учителя работают с использованием информационных технологий, что и является основным направлением модернизации образования. В этом огромную роль играет изучение курса информатики в начальных классах. Этот курс и вносит значимый вклад в развитие информационного компонента общеучебных умений и навыков, формирование которых является одним из приоритетов начального общего образования.

В Казахстане над проблемой обучения информатике и информационным технологиям в начальных классах посвящены работы ученых: Ж. Сардаровой, о дидактических возможностях компьютерных игр; Н.Д.Щеткиной, о развитии логико-алгоритмической культуры младших школьников; Г.А. Абдулкаримовой, об использовании средств информатики в начальной школе и др.

На сегодняшний день над исследованием этой проблемы ведется по нескольким направлениям:

- предметное применение, т.е. изучение информатики как науки и компьютера как устройства
- курс информатики для учащихся начальных классов на основе межпредметных связей)
- алгоритмической (безмашинный) и пользовательский (с применением компьютера) [1].

Основная задача информатики в начальной школе – заложить основы грамотной работы с информацией и сформировать у школьников понятийный аппарат и первоначальные навыки использования средств информационных и коммуникационных технологий в познавательной и практической деятельности в соответствии с современной концепцией непрерывного курса информатики [2]. Применительно к начальной школе можно сказать, что, осваивая основы наук, школьники часто в процессе обучения утрачивают мотивацию. Причин этому много. В том числе проблемы, связанные с травмирующим характером оценивания, усреднённый подход к ученикам, ориентация учителя на обучение, а не на развитие, отсутствие практических предпосылок дифференцированного подхода к ученикам (типы интеллекта, индивидуальные психофизические особенности).

Работа за компьютером – это всегда творческий процесс, который требует умения действовать не по готовым правилам (к чему чаще всего прибегают

младшие школьники под воздействием репродуктивного или объяснительно-иллюстративного метода обучения), а самостоятельно обдумывая план предстоящих действий, принимая решения, корректируя полученные результаты. Это новый вид учебной деятельности для младшего школьника. И сформированная комфортная учебная среда позволяет школьникам быстро преодолевать неуверенность в своих действиях, приводит к активизации творческой, учебно-познавательной деятельности учащихся.

Наличие современного компьютерного класса и наличие мультимедийного проектора помогают применять на учебных занятиях самые разнообразные программные продукты, которые позволяют осуществлять компьютерную поддержку практически всех уроков информатики в начальной школе [3].

Поскольку внимание является одной из наиболее важных психических функций и оказывает существенное влияние на психические процессы, усиливая восприятие и память, активизируя мышление, можно сделать вывод, что система раннего обучения информатике с использованием средств информационных технологий несёт, прежде всего, развивающие функции.

Внедрение новых информационных технологий в начальных классах позволяет обеспечить подготовку младших школьников к решению информационных задач на последующих ступенях общего образования. Воспитывает у школьника способность к адаптации в быстро изменяющейся информационной среде как один из важнейших элементов информационной культуры человека.

Библиографический список

1. Первин Ю.А. Курс «Основы информатики» для начальной школы // Информатика и образование. – 2002. – № 12. – С. 7-12.
2. Горячев А.В. Информатика в играх и задачах // Информатика и образование. – 1995. – № 6. – С. 79-80.
3. Левченко И.В. Методические средства развития алгоритмических умений при изучении информатики в начальной школе: автореф. ... канд. пед. наук: 13.00.02. – М.: МГОПУ, 1997. – 16 с.

Левицкий С.Л., ст-т гр. Ин(о)-10

Научный рук.: магистр тех. наук Трапезников Е.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

КОМПЬЮТЕРНЫЕ ИГРЫ В НАЧАЛЬНЫХ КЛАССАХ КАК ВИД ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В чем же польза от компьютерных игр и почему их нельзя заменить просто дидактическими или сюжетными играми. На экране дисплея оживают любые фантазии ребенка, герои книг и сказок. Но также оживают и предметы окружающего мира, цифры и буквы. Попадая в компьютерную игру, они создают особый мир, похожий на мир реальный, но и отличающийся от него [1].

Ребенок может управлять предметами, возникающими на экране компьютера, может заставить их измениться, появиться или пропасть, т.е. он чувствует их реальность, как и реальность окружающих его вещей. В то же время он не может

взять их в руки, не может их потрогать. Кроме того, компьютерные игры составлены так, чтобы ребенок мог представить себе единичное понятие или конкретную ситуацию, но получил обобщенное представление о всех похожих ситуациях или предметах. Таким образом, у детей развиваются такие важнейшие операции мышления, как обобщение и классификация. Компьютерные занятия способствуют развитию логического мышления детей. Не менее важно и то, что в этих играх ребенок начинает понимать что предметы на экране – это не реальные вещи, но только знаки этих реальных вещей. В различных играх эти знаки или символы реальных предметов усложняются, становятся все более и более обобщенными и все меньше походят на окружающие реальные предметы. Таким образом, у детей очень рано начинает развиваться так называемая знаковая функция сознания то есть понимание того, что есть несколько уровней реальности окружающего нас мира, – это и реальные предметы, и картинки, схемы, это слова и уравнения и, наконец, это наши мысли, которые являются наиболее сложным идеальным уровнем действительности. Их нельзя увидеть, потрогать, хотя они так же реальны, как и стоящий перед ребенком грузовик или написанные на экране буквы.

«Знаковая функция сознания» не только дает возможность осознать наличие в природе всех этих уровней, но и лежит в основе самой возможности мыслить без опоры на внешние предметы.

Компьютерные игры дают возможность облегчить этот процесс интериоризации. Это происходит потому, что процесс преобразование изменения происходит постепенно, наглядно для ребенка, что облегчает его понимание детьми. В процессе этих занятий улучшаются память и внимание детей [2].

Детская память произвольна, т.е. дети не могут сознательно обращать внимание на тот или иной материал и стараться его запомнить. Они запоминают только яркие, эмоционально важные для них случаи и детали. При этом сама значимость запомненного служит основой ее сохранения в памяти на длительное время, поэтому мы и говорим о хорошей памяти детей.

Компьютерные игры имеют большое значение не только для развития интеллекта, но и для развития их моторики, точнее, для формирования моторной координации и координации совместной деятельности зрительного и моторного анализаторов.

Стремление ребенка к игре или как психологи говорят «игровая мотивация», помогает ребенку усвоить те знания, которые несут в себе компьютерные игры.

Ребенок постепенно начинает интересоваться их содержанием, а не только новой и необычной формой. Игровая мотивация естественным образом переходит в учебную, в интерес к содержанию задания, интерес, который и лежит в основе формирования таких важных структур, как познавательная мотивация, произвольные память и внимание.

Эффективными средствами включения ребёнка в процесс творчества на уроке является: игровая деятельность, создание положительных эмоциональных ситуаций, работа в парах, проблемное обучение. На начальном этапе формирования познавательных интересов, детей привлекают собственно игровые действия. Игра служит эмоциональным фоном, на котором разворачивается урок. На уроках учителя используют дидактические и сюжетно-ролевые игры, кроссворды, загадки, ребусы, стараются преподнести материал в необычной форме: урок-сказка, урок-путешествие, урок-исследование и другие. Подготовка таких уроков требует много времени и усилий. В начальной школе невозможно провести урок без привлечения средств

наглядности. В это на помощь приходит компьютер. Информационные технологии помогают нам отправиться хоть на край света и учитель с учениками превращаются в пытливых искателей.

Компьютер является одним из современных средств обучения, обладающим уникальными возможностями. Сочетая в себе возможности телевизора, видеомэгнитофона, книги, калькулятора, являясь универсальной игрушкой, способной имитировать другие игрушки и самые различные игры. Использование компьютеров в учебной и внеурочной деятельности школы выглядит очень естественно с точки зрения ребёнка и является одним из эффективных способов повышения мотивации и индивидуализации его учения, развития творческих способностей и создания благополучного эмоционального фона.

Библиографический список

1. Овчинникова С.А. Игра на уроках информатики // Информатика и образование. – 2003. – № 11. – С. 93.
2. Владимирова Н.А. Дидактические игры на уроках информатики // Информатика и образование. – 2005. – № 4. – С. 50.

Макаровский С., ст-т гр. Ин(е)-09

Научный рук.: к.т.н., доцент Куликова В.П.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

АНАЛИЗ МУЗЫКАЛЬНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

В современном мире происходит непрерывное развитие музыкальных стилей, а также появление новых направлений. Аудитория слушателей воспринимает некоторые из них, другие же существуют только для вида, так как слушатели не всегда понимают, в чем отличие новых направлений от уже существующих. Но можно выделить основные направления современной музыки, на которых собственно и держится вся музыкальная индустрия в настоящее время. Для этого было проведено тестирование случайных жителей города Петропавловска с целью выявления самых популярных музыкальных жанров в нашем городе. В тест были включены вопросы, позволяющие определить частоту и источники прослушивания музыки, и естественно самый любимый музыкальный жанр респондента. В общей сложности было опрошено 253 человека, которые являются студентами, учениками, преподавателями \ учителями. Наличие различного образования у респондентов позволяет произвести разбиение тестируемых не только по половому признаку, но и по возрастному критерию.

Таким образом, 54% опрошенных были женского пола, соответственно 46% – мужского.

После обработки данных были выявлены следующие особенности:

Что касается возраста: 19% респондентов – ученики школ (16-18 лет), 68% – студенты (от 18 до 23 лет) и 13% – преподаватели (старше 23 лет).

- Около трети (34%) опрошенных слушает музыку от 3 до 5 часов в день, еще 44% слушает музыку от 1 до 3 часов, около 14% респондентов слушают музыку более 5 часов в сутки и лишь 8% слушает музыку менее часа. В среднем, в течение дня, опрошенные люди слушают музыку около 2,8 часов. Помимо этого можно сказать,

что чаще всего по Интернету слушают музыку до 3-х часов. По радио же слушают музыку более 5-и часов. С помощью проигрывающих устройств музыку слушают примерно одинаковое количество респондентов вне зависимости от времени прослушивания музыки. Это обусловлено тем, что все имеют телефоны, плееры и другие устройства, которые можно использовать для прослушивания интересующей нас музыки в любом месте.

- Рейтинг музыкальных предпочтений за последний месяц: на первом месте поп музыка (84%), на втором – рок музыка (74%), третье место занимает RnB музыка (48%), далее идет рэп (33%), классическая музыка (8%), electro (6%), шансон (5%), акустическая музыка (4%), trance (2%) и ретро (2%).

- Любимым направлением музыки для 32% опрошенных является поп музыка, для 28% – рок музыка, для 17% – RnB музыка.

- Основным источником прослушивания музыки являются проигрывающие устройства (92%) и Интернет (84%). По радио музыку слушают 29% опрошенных (9% чаще всего) и всего 11% слушают музыку по телевизору (2% чаще всего).

- Наблюдается явная связь между временем прослушивания музыки и возрастом. Вероятно, уменьшение увлеченности музыкой с возрастом связано с тем, что по мере взросления появляется больше свободы выбирать увлечение, а также больше обязанностей в семье и профессиональной деятельности, что отодвигает музыку на задний план.

- Также наблюдается связь между возрастом и выбором музыкального направления. Среди опрошенных с увеличением возраста наблюдался упадок частоты выбора быстрой и ритмичной музыки, т.е. можно предположить, что чем старше человек, тем более вероятен для него выбор спокойного и гармоничного музыкального стиля.

Исходя из полученных результатов, можно составить модель, которая с некоторой вероятностью поможет определить музыкальные предпочтения с помощью имеющейся информации о респонденте.

Основными критериями для определения потенциального музыкального предпочтения будем использовать – возраст (В) и пол (П). Так как при увеличении возрастного показателя увлеченность музыкой падает, то разделим этот критерий на 2 интервала в возрасте до 18 лет (период жизни, когда у человека достаточно много свободного времени) и старше 18 лет (период жизни, когда начинается самостоятельная жизнь – работа, семья). Помимо этого в результате тестирования выяснилось, что представительницы женского пола слушают музыку несколько чаще мужского пола.

Следующим критерием будем считать «возможность прослушивания» того или иного жанра музыки. Под этим понимается отношение того, что мы «хотим» к тому, что мы «можем». То, что мы «хотим» можно определить с помощью темперамента (Т) человека, так как по исследованиям ученых темперамент в некотором роде влияет на особенности выбора музыки. Так, например, холерики предпочитают слушать быструю минорную музыку, что практически эквивалентно современной рок музыке, в то время как флегматики же наоборот предпочитают медленную мажорную музыку – классическую музыку [2]. В свою очередь то, что мы «можем» складывается из социального статуса (С) и нашего окружения (О). Коэффициент окружения зависит от того, насколько человек зависим от окружающих, может ли он постоять за свое мнение, самостоятельный ли он. Чем выше «внутренняя сила» человека, тем выше этот коэффициент. Критерий же социального статуса говорит сам за себя. Чем выше

должность человека, тем больше глаз за ним наблюдает, тем меньше свободных телодвижений он может совершать, то есть, чем выше социальный статус человека, тем и выше одноименный коэффициент.

Таким образом получаем следующую модель:

Музыкальное предпочтение (МП) – В · П · возможность

где:

$$\text{Возможность} = \frac{T}{C + O}$$

В итоге получаем:

$$\text{МП} = \frac{В \cdot П \cdot T}{C + O}$$

При подстановке числовых значений коэффициентов в модель, после проведения подсчетов получается некоторое число. Данное число указывает на потенциально возможный выбор стиля музыки, которую слушает тестируемый человек. Стил ь музыки будем определять следующим образом:

$$\text{Стил ь} = \begin{cases} \text{Быстрый минор} , \text{ если } X > 0,7 \\ \text{Быстрый мажор} , \text{ если } 0,4 < X < 0,7 \\ \text{Медленный минор} , \text{ если } 0,1 < X < 0,4 \\ \text{Медленный мажор} , \text{ если } X < 0,1 \end{cases}$$

Библиографический список

1. Петрушин В. И. Моделирование эмоций средствами музыки // Вопросы психологии. – 1988. – № 5.
2. Петрушин В.И. Психологические модели отражения действительности // Музыкальная психология и психотерапия. – 2008. – № 4.
3. Теплов Б.М. Психология музыкальных способностей // Проблемы индивидуальных различий. – М., 1961.
4. Изард К.Э. Психология эмоций / пер. с англ. – СПб.: Питер, 1999.

Малюка Д.М., ст-т гр. Ф(о)-09

Научный рук.: к.ф.-м.н., доцент Усеинов Б.М.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ИННОВАЦИОННЫЕ МУЛЬТИМЕДИА ПРИЛОЖЕНИЯ ПРИ ИЗУЧЕНИИ РАЗДЕЛА «МОЛЕКУЛЯРНАЯ ФИЗИКА И ТЕРМОДИНАМИКА»

Современные информационно-коммуникационные мультимедиа технологии применяются абсолютно во всех сферах деятельности человека. Одним из важных применений этих передовых современных технологий является сфера образования. В данной сфере информационные технологии раскрывают новые возможности в учебном процессе, облегчая образовательный процесс, как учителю, так и ученикам. Применяться информационно-коммуникационные технологии могут абсолютно на всех предметах изучаемых в школе, на любом этапе урока [1].

Электронные приложения обеспечивают выполнение всех основных функций урока, включая предъявления теоретического материала, организацию применения первично полученных знаний (при выполнении тренировочных заданий), контроль

уровня усвоения информации (обратная связь), задания-ориентиры для самообразования [2].

Реализация всех звеньев дидактического цикла процесса обучения посредством единой компьютерной программы существенно упрощает организацию учебного процесса. Одним из вариантов такой программы является электронное мультимедиа приложение «Молекулярная физика и термодинамика», главная страница приложения изображена на рисунке 1.

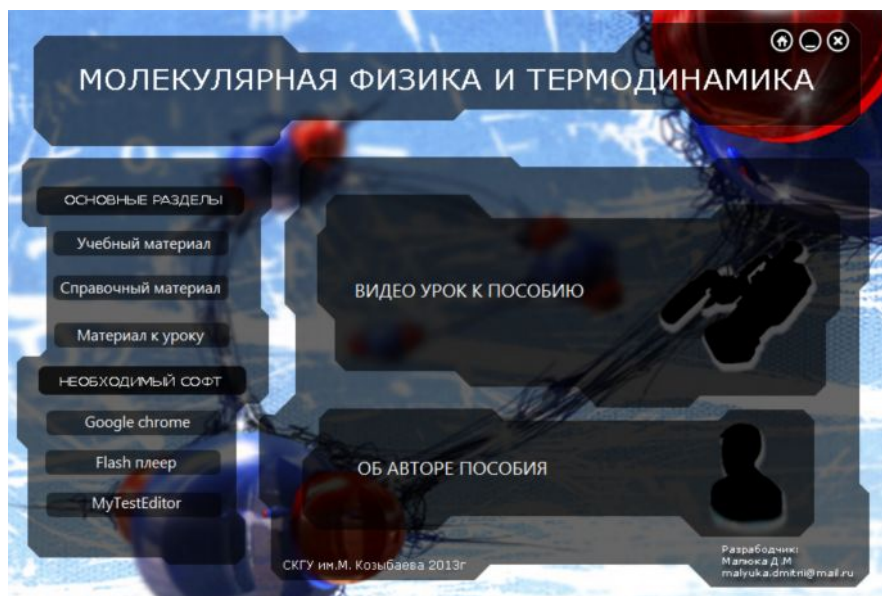


Рисунок 1. Главная страница мультимедийного приложения

Учебный материал приложения разработан в формате html для создания веб-страниц, данный формат файлов воспроизводится всеми существующими браузерами например: Internet Explorer, Google Chrome, Mozilla Firefox и тд. На рисунке 2 изображена одна из таких страниц приложения.



Рисунок 2. Страница с учебным материалом в формате html

Главной особенностью электронного приложения является, то что все материалы абсолютно идентично работают не зависимо в каком браузере оно открыто, имеет ту же структуру, все видеоматериалы, презентации, интерактивные плакаты, лабораторные работы, справочные материалы.

Одним из основных пунктов приложения является блок «Справочного материала» содержащих такие разделы как:

1. Табличные данные.
2. Основные формулы.
3. Великие ученые.



Рисунок 3. Страница из раздела «Великие ученые»

Электронное приложение содержит видеоматериалы по изучаемым темам раздела «Молекулярная физика и термодинамика». Видеоматериалы применяются часто при изучении тем связанных с микромиром, движение молекул и атомов. Страница приложения с видеоматериалами представлена на рисунке 4.



Рисунок 4. Страница из раздела «Видеоматериалы к уроку»

Использование электронного приложения на уроках физики позволяет повысить интерес к изучению предмета, расширяет возможности демонстрации опытов через использование виртуальных образов, повышает интерес к обучению [3]. Хорошо известно, что курс физики средней школы включает в себя разделы, изучение и понимание которых требует развитого образного мышления, умения анализировать,

сравнивать, не многие ученики это умеют делать. Что затрудняет понимание явлений, процессов, восприятие учебного материала.

В таких школьных разделах физики как «Молекулярная физика», «Термодинамика», «Ядерная физика» ученикам не могут быть показаны все демонстрации или опыты как того требует учебный процесс. Это связано с рядом проблем таких как:

1. Трудность воспроизведения демонстрации или опыта.
2. Нет наличия определенных приборов, материалов для опыта.
3. Быстрота протекания опыта.
4. Невозможность фиксации протекания опытов в микромире.
5. Вредность для здоровья.

Решением ряда таких проблем стало внедрение в процесс обучения мультимедиа технологии, которые позволяют продемонстрировать в «молекулярной физике и термодинамике» опыты и демонстрации без всякого вреда для здоровья и с большой степенью наглядности для учеников и легкости воспроизведения опытов для педагога.

В любой сфере деятельности современного человека использование информационных технологий становится необходимым, практически важным для его успешного формирования как работника определенной сферы деятельности так личности в целом [4]. То есть в данной работе предпринята попытка внедрения информационно-коммуникационных технологий в учебный процесс общеобразовательных школ по предмету физика, раздел «Молекулярная физика и термодинамика».

Библиографический список

1. Использование информационных технологий в образовательном процессе: методические рекомендации / под ред. Ройтблат О.В. – Тюмень, 2007.
2. Ланина И.Я. Формирование познавательных интересов учащихся на уроках физики. – М.: Просвещение, 1985.
3. Беспалько В.П. Образование и обучение с участием компьютеров (педагогика третьего тысячелетия). – М.: МОДЭК, 2002.
4. Гостиин А.М., Чернышев А.С. Современные информационные технологии в образовании - Рязань, 1998.

Меха А.И., ст-ка гр. ГС-101

Научный рук.: к.п.н., доцент Прончева О.К.

ФГБОУ ВПО «Омский государственный институт сервиса»

(Россия, г. Омск)

СРЕДСТВА РАЗМЕЩЕНИЯ ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Равные гражданские права инвалидов уже давно ни у кого не вызывают сомнений. И право на отдых и интересные путешествия инвалиды имеют точно такое же, как и все остальные. В Москве можно иногда увидеть туристов, передвигающихся в инвалидных колясках, однако таких в нашей стране намного меньше, чем в Европе.

По данным Министерства труда и социальной защиты (Минтруд), на сегодняшний день инвалиды составляют почти 10% от населения России (12,9 млн. человек). Это примерно соответствует доле инвалидов в общей численности населения стран Европы и Северной Америки.

Для современного общества характерна эволюция отношения к инвалидам: от беспомощной жалости и желания не замечать проблемы до стремления сделать так, чтобы люди, обделенные здоровьем, чувствовали себя на равных со всеми остальными. Не только клиники, но и театры, спортивные центры, школы детского творчества оборудуются так, чтобы их могли посещать люди, имеющие проблемы с передвижением.

В нашей стране люди с ограниченными физическими возможностями далеко не всегда могут выбрать подходящую гостиницу. Согласно ГОСТам и СНиПам, «Учреждения, предназначенные для временного проживания, отдыха и лечения – гостиницы, мотели, кемпинги, – должны обеспечивать доступность маломобильных групп населения, включая инвалидов, пользующихся для передвижения креслами-колясками, ко всем группам жилых и обслуживающих помещений, а также безопасное и комфортное проживание».

Туристский рынок обеих российских столиц предлагает достаточно широкий спектр подходящих средств размещения. По данным с сайта Департамента социальной защиты населения г. Москвы инвалидам предоставляются льготы при оплате проживания в гостиницах Москвы, согласно распоряжению № 762-РП Правительства Москвы от 15 апреля 2008 года.

Москомархитектура разрабатывает единые нормативные требования к качеству универсальных номеров, а также предназначенных для инвалидов-колясочников. При проектировании гостиниц соблюдается принцип: в гостиницах до 50 номеров – не менее двух номеров; от 50 до 100 – не менее трех номеров; более 100 – 3% от общего количества номеров. Среди действующих гостиниц Москвы только 13 имеют специально оборудованные одно- и двухместные номера для инвалидов-колясочников, где одновременно могут разместиться более 50 человек. К таким средствам размещения относятся следующие гостиницы: «Алтай», «Турист», «Восток», Holiday Inn, «Марриотт», «Новотель Москва-Центр», «Салют», «Савой», «Катерина Сити», «Шератон Палас Отель», «Петр I», «Корстон», «Международная», «Арабат Парк Хаятт Москва», «Кортъярд Марриотт Москва Центр», «Свиссотель Красные Холмы», «Националь», «Салют». Среди питерских отелей это – «Коринтия Невский Палас», «Новотель Санкт-Петербург Центр», «Достоевский».

Примечательно, что в данном перечне (пусть даже и неполном) нет малых отелей вместимостью несколько десятков номеров, и объясняется это сугубо экономическими причинами. Дело в том, что инвалиды составляют достаточно небольшой процент постояльцев, поэтому обеспечить в малой гостинице постоянное проживание хотя бы одного гостя с ограниченными возможностями крайне проблематично. Простаивающий номер для инвалидов, практически незаметный для гостиницы с фондом 200 номеров и больше, означает существенное снижение ежедневной прибыли для малого отеля.

Обустройство территории гостиницы начинается с парковки. Важно предусмотреть расширенное место для парковки автомобилей инвалидов-колясочников, но основное условие – возможность беспрепятственного выезда на коляске: отсутствие порогов, бордюров на пути следования. Входная зона отеля

должна быть оборудована пандусом (ширина 1–1,1 м, угол наклона не более 30-35 градусов).

Следует отметить особые требования к оснащённости номера для инвалидов: номер должен иметь широкую входную дверь без порожков; большее по сравнению с другими номерами пространство вокруг кровати; просторную душевую кабину с раздвижной дверью; в ванной комнате поручни и раковина должны быть расположены на удобном для инвалида уровне. Инвалид должен иметь возможность спуститься в лобби и ресторан в широком лифте, в который можно въехать на кресле. При необходимости отель бесплатно предоставляет кресла для гостей с ограниченными возможностями.

В отелях, где есть номера для гостей с ограниченными возможностями, персонал специально обучают работе с этой категорией постояльцев. В должностные инструкции швейцара, официанта, горничной должен быть включен пункт о помощи людям с ограниченными возможностями. Терпение – это качество в наибольшей степени пригодится персоналу, работающему с инвалидами.

Гости с ограниченными возможностями – это далеко не всегда люди, частично лишённые подвижности либо передвигающиеся в инвалидном кресле. Это могут быть люди с сильной аллергией, серьёзными нарушениями обмена веществ либо работы каких-либо органов. Даже если такие люди выглядят абсолютно нормально, свободно передвигаются, занимаются спортом, состояние здоровья налагает на их жизнь существенные ограничения. Такие постояльцы привыкли самостоятельно заботиться о своих нуждах, но очень важно, чтобы и в гостинице им могли предоставить услуги, соответствующие их потребностям.

Мораиш В.А., ст-т гр. Ин(о)-10

Научный рук.: магистр тех. наук Трапезников Е.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

МЕТОДИКА ПРИМЕНЕНИЯ РИТОРИКИ РЕЧИ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ

Безусловно, изучение предмета «Риторика» важно с точки зрения реализации поставленных стандартом целей образования. Цель риторики как предмета филологического цикла – научить речи, развивать коммуникативные умения, научить младших школьников эффективно общаться в разных ситуациях, решать различные коммуникативные задачи, которые ставит перед учениками сама жизнь.

Ни один из традиционных школьных предметов образования специально не учит речи. Риторика как учебный предмет восполняет очень важную область школьного образования, её отсутствие приводит к тому, что многие ученики, хотя в целом владеют лингвистическими понятиями, грамотны, затрудняются общаться в разных ситуациях (в школе и вне школы) [1].

В основе всякого обучения лежит коммуникация, общение, поэтому риторика как инновационный, практико-ориентированный предмет помогает решать задачи формирования универсальных действий на межпредметном уровне, этот предмет способствует развитию качеств личности, «отвечающих требованиям информационного общества, инновационной экономики, задачам построения

демократического гражданского общества на основе толерантности, диалога культур и уважения многонационального состава казахстанского общества».

Являясь предметом гуманитарного цикла, риторика даёт возможность младшему школьнику познакомиться с закономерностями мира общения, особенностями коммуникации в современном мире; осознать важность владения речью для достижения успехов в личной и общественной жизни [2].

Благодаря методике применения риторики речи учащиеся:

1. Знакомятся с базовой системой понятий информатики, получают предметные знания, умения и навыки, которые позволяют младшим школьникам:

- упорядочивать информацию по алфавиту, по убыванию, по возрастанию;
- выполнять инструкции, следовать образцу и простейшим алгоритмам.

2. Находить ошибки в своей работе и их исправлять:

- осваивают, развивают и корректируют речевую деятельность (коммуникативные умения);

- строят монологическое высказывание;
- определяют главную мысль высказывания;
- принимают участие в диалогах.

Для этого на уроках информатики используется такой материал, как разнообразные наглядные пособия, элементы эвристической беседы, специальные задания для формирования учебных умений, происходит активное развитие определённых видов мышления системного алгоритмического (умение планировать последовательность действий для достижения поставленной цели. Разработаны следующие виды работы по развитию риторики речи:

- упражнения по развитию внимания, мышления младших школьников, в том числе с использованием ПК;

- разнообразные виды тестов, т.к. учащиеся в 11 классе сдают ЕНТ, то становится актуальным знакомство уже в начальной школе с вариантами тестовых заданий;

- уроки по формированию коммуникативных умений, различных видов мышления [3].

С применением методики риторики речи у учащихся:

- повышается обучаемость;

- улучшается память, внимание, восприятие. Младшие школьники умеют «слышать», «видеть», рассуждать;

- развивается способность к переносу полученных мыслительных навыков на незнакомый материал (на русский язык, математику и др.).

Не смотря на специфику предмета, есть возможность развивать и учебно-коммуникативные умения на уроках информатики. Есть ряд тем, при изучении которых вполне уместны дискуссии, обсуждения. Например, «Что такое информация», «Как измерить информацию», «Место информатики в научном познании человека». Конечно, не стоит забывать упомянутые нами групповые проекты, требующие конструктивного взаимодействия по поводу реализации учебного задания. Кроме того, очень интересные задания можно придумать во время изучения темы «Информационные услуги Интернета».

Безусловно, результаты изучения предмета «Риторика» достигаются учащимися постепенно, при освоении ими программы обучения риторике в каждом классе.

Таким образом, риторика, как предмет филологического цикла, помогает решению задач, которые ставятся новым стандартом при обучении русскому языку и литературному чтению, в том числе и информатике.

Библиографический список

1. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://school32-metod.ucoz.ru/>
2. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://nsportal.ru/>
3. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.markovo.edu38.ru/>

Мораиш В.А., ст-т гр. Ин(о)-10

Научный рук.: магистр тех. наук Трапезников Е.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ

Понятие метода обучения является весьма сложным. Однако, несмотря на различные определения, которые даются этому понятию отдельными дидактами, можно отметить, что сближает их точки зрения. Большинство авторов склонны считать метод обучения способом организации учебно-познавательной деятельности учащихся. Взяв в качестве исходного это положение, попытаемся более детально рассмотреть данное понятие и подойти к его научной трактовке. Слово «метод» в переводе с греческого означает «исследование, способ, путь к достижению цели». Этимология этого слова сказывается и на его трактовке как научной категории. «Метод – в самом общем значении – способ достижения цели, определенным образом упорядоченная деятельность», – сказано в философском словаре [1].

Очевидно, что и в процессе обучения метод выступает как упорядоченный способ взаимосвязанной деятельности учителя и учащихся по достижению определенных учебно-воспитательных целей. С этой точки зрения каждый метод обучения органически включает в себя обучающую работу учителя (изложение, объяснение нового материала) и организацию активной учебно-познавательной деятельности учащихся. То есть, учитель, с одной стороны, сам объясняет материал, а с другой – стремится стимулировать учебно-познавательную деятельность учащихся (побуждает их к размышлению, самостоятельному формулированию выводов и т.д.). Иногда же, как будет показано ниже, сам учитель не объясняет новый материал, а лишь определяет его тему, проводит вступительную беседу, инструктирует учащихся к предстоящей учебной деятельности (обучающая работа), а затем предлагает им самим осмыслить и усвоить материал по учебнику. Как видим, и здесь сочетается обучающая работа учителя и организуемая им активная учебно-познавательная деятельность учащихся.

Все это позволяет сделать вывод: под методами обучения следует понимать способы обучающей работы учителя и организации учебно-познавательной деятельности учащихся по решению различных дидактических задач, направленных на овладение изучаемым материалом. Широко распространенным в дидактике является также термин «приемы обучения» [2].

В качестве же важнейшего метода обучения в школе признавался исследовательский метод, суть которого сводилась к тому, что учащиеся все должны были познавать на основе наблюдения и анализа изучаемых явлений и самостоятельно подходить к необходимым выводам.

Дидактические исследования, однако, показывают, что наименование и классификация методов обучения характеризуются большим разнообразием в зависимости от того, какой подход избирается при их разработке. Выделяют три группы методов: словесные, наглядные и практические. И действительно, слово, наглядные пособия и практические работы широко используются в учебном процессе. И.Я. Лернер и М.Н. Скаткин разрабатывали методы обучения, исходя из характера учебно-познавательной деятельности учащихся по овладению изучаемым материалом. С этой точки зрения они выделяли следующие методы:

а) объяснительно-иллюстративный, или информационно-рецептивный: рассказ, лекция, объяснение, работа с учебником, демонстрация картин, кино- и диафильмов и т.д.;

б) репродуктивный: воспроизведение действий по применению знаний на практике, деятельность по алгоритму, программирование;

в) проблемное изложение изучаемого материала;

г) частично-поисковый, или эвристический метод;

д) исследовательский метод, когда учащимся дается познавательная задача, которую они решают самостоятельно, подбирая для этого необходимые методы и пользуясь помощью учителя [3].

Методы обучения выступают как способы организации упорядоченной учебной деятельности учащихся по достижению дидактических целей и решению познавательных задач, то, следовательно, их можно подразделить на следующие группы [1]:

а) методы приобретения новых знаний,

б) методы формирования умений и навыков по применению знаний на практике,

в) методы проверки и оценки знаний, умений и навыков.

Данная классификация хорошо согласуется с основными задачами обучения и помогает лучшему пониманию их функционального назначения.

Библиографический список

1. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://trud.rkc-74.ru/>
2. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://lib.co.ua/>
3. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://referat.resurs.kz/>

Мурзатаева Э.С., ст-ка гр. Ин(е)-09к

Научный рук.: к.ф.-м.н., доцент Батыров Б.Е.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

МОДЕЛИРОВАНИЕ НЕКОТОРЫХ ЗАДАЧ ПО СОЦИОЛОГИИ ПРОВОДЯЩИЕ К ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНЫМ УРАВНЕНИЯМ

Многочисленные задачи естествознания, техники и механики, биологии, медицины, экономики и социологий и других отраслей научных знаний сводятся к математическому моделированию процессов в виде формулы, т.е. в виде функциональной зависимости. Так, например, переходные процессы в радиотехнике, кинетика химических реакций, динамика биологических популяций, движение космических объектов, модели экономического развития исследуются с помощью дифференциальных уравнений.

Предлагается рассмотреть возможности применения дифференциальных уравнений для решения некоторых задач по социологии.

Дифференциальные уравнения являются одним из самых популярных и мощных средств математического решения практических задач. Особенно широко они используются и для решения задач социологии.

Итак, математическое моделирование в социологии – словосочетание, обозначающее использование математического языка и аппарата для описания и последующего анализа основных свойств социологических явлений и процессов. Параметры модели обычно отражают внешние условия и слабо меняющиеся характеристики [1].

На сегодняшний день очень актуальна тема антагонизм интересов двух групп в социуме. Исследуя этот процесс, мы приходим к решению дифференциальных уравнений.

Антагонизм интересов двух групп создает внутренние напряжения в социуме, делает систему неустойчивой, стремящейся к развалу. Без сильных управляющих воздействий со стороны центральной власти такая система является неустойчивой.

Для прогнозирования динамики такой системы можно применить модели, используемые для описания динамики конфликта, основанием этому служит схожесть развития конфликта с типичной картиной неустойчивости, свойственной многим природным и социальным явлениям.

Такое сходство позволяет предложить и вполне адекватную динамическую характеристику конфликтной ситуации – накопленную «напряженность» Y (этот термин удобен применительно именно к конфликтам, хотя фактически речь идет о потенциале). При этом естественно ввести данную характеристику для каждой из участвующих в конфликте сторон, например, Y_0 и Y_1 , если ограничиться случаем двухстороннего конфликта. Далее, поскольку среди многочисленных факторов наиболее сильными являются лишь те, которые включаются в цепь обратных связей, можно анализировать значительно упрощенный, но сохраняющий это принципиальное положение вариант задачи, когда на изменение величин Y_0 и Y_1 во времени t аддитивно и линейно влияют обе накопленные напряженности:

$$\frac{dY_0}{dt} = F_1 + \alpha_{11}Y_0 + \alpha_{12}Y_1, \quad (1)$$

$$\frac{dY_1}{dt} = F_2 + \alpha_{21}Y_0 + \alpha_{22}Y_1. \quad (2)$$

В системе уравнений (1) и (2), которую можно решать при нулевых начальных условиях, учтено несколько влияющих факторов:

$F_{1,2}$ – возмущающие факторы, послужившие стартовым толчком;

α_{ii} – быстрота «самовозбуждения» каждой из конфликтующих сторон, определяемая внутренними мотивами ($i = 1, 2$);

α_{ik} – быстрота внешнего возбуждения стороны (i), связанного с действиями другой стороны (k), или быстрота взаимного влияния сторон друг на друга (в общем случае $\alpha_{ik} \neq \alpha_{ki}$; $i = 1, 2$; $k = 1, 2$).

Для моделирования состояния двухкомпонентной социосистемы определим следующие значения коэффициентов α_{ii} и α_{ik} :

$a_{11}=0,01$	$a_{12}=(t-2)$
$a_{21}=0,99$	$a_{22}=1$

Предпосылки для определения таких численных значений коэффициентов α_{ii} и α_{ik} следующие:

– интенсивность воздействия каждой группы сообщества на государственную власть;

– как правило, олигархические группы в любой стране имеют возможность влиять на социосистему через политические партии или непосредственно через правительство. Для целей моделирования примем прямую зависимость между быстротой внешнего возбуждения стороны (0), связанного с действиями другой стороны (1), и временем.

Если управляющее воздействие зависит от Y_0 и Y_1 , то возможны следующие основные варианты.

Вариант 1.

Управляющее воздействие центральной власти пропорционально разности напряженностей, накопленных сторонами, и направлены на обе конфликтующие стороны:

$$P_{0,1} = -\gamma|Y_0 - Y_1|. \quad (3)$$

В этом варианте учитываются текущие изменения в конфликте, а усилия ослабляются по мере приближения сторон к равенству сил (паритет силы), тогда вместо уравнений (2) и (3) имеем:

$$\frac{dY_0}{dt} = F_1 + \alpha_{11}Y_0 + \alpha_{12}Y_1 - \gamma(Y_0 - Y_1) ; \quad (4)$$

$$\frac{dY_1}{dt} = F_2 + \alpha_{21}Y_0 + \alpha_{22}Y_1 - \gamma(Y_0 - Y_1) . \quad (5)$$

В результате аналитического решения системы дифференциальных уравнений (4 и 5) получаются корни характеристического уравнения, определяющие инкременты неустойчивости.

$$\kappa_{1,2} = \mu \pm \sqrt{\mu^2 + \nu} ; \quad (6)$$

где

$$\mu = (\alpha_{11} + \alpha_{22})/2 > 0; \quad (7)$$

$$\nu = \alpha_{12}\alpha_{21} - \alpha_{11}\alpha_{22} + \gamma[(\alpha_{22} + \alpha_{21}) - (\alpha_{11} + \alpha_{12})]. \quad (8)$$

Видно, что при любых значениях параметров α_{ii} , α_{ik} хотя бы один из корней уравнения (6), например κ_1 , имеет положительную действительную часть ($\text{Re}\kappa_1 > 0$). Это означает, что «миротворческое» воздействие (3) недостаточно для стабилизации конфликта. Такой общий вывод применительно к условию (3), где стабилизирующее

усилие пропорционально разности накопленных сторонами потенциалов, прямо следует из (4) и (5). Действительно, при $Y_0 = Y_1$ скорости роста напряженностей (левые части обоих уравнений) не равны 0, а остаются положительными. Сказанное можно обобщить и на случай нелинейных по $Y_{0,1}$ стабилизирующих воздействий. Таким образом, управляющие воздействия типа (3), достаточно часто используемые при решении различного рода конфликтов, достичь цели не в состоянии.

Вариант 2.

Управляющее воздействие центральной власти на каждую из сторон конфликта пропорционально сумме накопленных сторонами напряженностей:

$$P_{0,1} = -\gamma_{0,1} (Y_0 + Y_1). \quad (9)$$

Результаты моделирования динамики двухкомпонентной социосистемы позволяют сделать следующий вывод: управляющее воздействие должно быть направлено на обе полярные социальные группы системы [2].

Библиографический список

1. Российская социологическая энциклопедия / под общей редакцией академика РАН Г.В. Осипова. – М., 1998.
2. Либенсон М.Н. Конфликт как объект теории неустойчивости // Синергетика и методы науки / под ред. М.А. Басина. – СПб.: Наука, 1998.

Оверко А., ст-т гр. ЗИС-у-09

Научный рук.: магистр тех. наук Трапезников Е.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАБОТЫ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА ТОО «ВИКИНГ-ЭЛЕКТРОНИКС»

С каждым днём увеличивается развитие электронной торговли в Интернете. Успешные фирмы и предприятия, с налаженной торговлей, создают, постоянно обновляют и усовершенствуют электронные аналоги своих реальных магазинов. Электронная коммерция, на самом деле представляет ничто иное, как прототип традиционного бизнеса. Интернет-бизнес основан на тех же фундаментальных принципах, разумеется, существует некоторая специфика, но она, как правило, выражается чисто технической адаптацией. Таким образом, актуальной задачей для ТОО «Викинг-Электроникс» становится разработка web-сайта, с помощью которого фирма сможет наилучшим способом показать себя потенциальным клиентам, продемонстрировать свои товары и цены на эти товары.

Web-сайты вида Интернет-магазинов во многом облегчают процесс «хождения по магазинам», а так же процесс покупки товаров. Для магазинов создание и аренда электронных аналогов во многом облегчает работу и увеличивает спрос.

Внедрение web-сайта, смоделированного в рамках данной статьи, в деятельность ТОО «Викинг-Электроникс», позволит повысить прибыльность фирмы за счет привлечения новых и более удобного обслуживания постоянных клиентов.

Функциональное моделирование Интернет-магазина для ТОО «Викинг-Электроникс» можно представить в виде диаграммы IDEF0 первого уровня, которая раскрывает контекстную диаграмму и отображает внутреннее содержание.

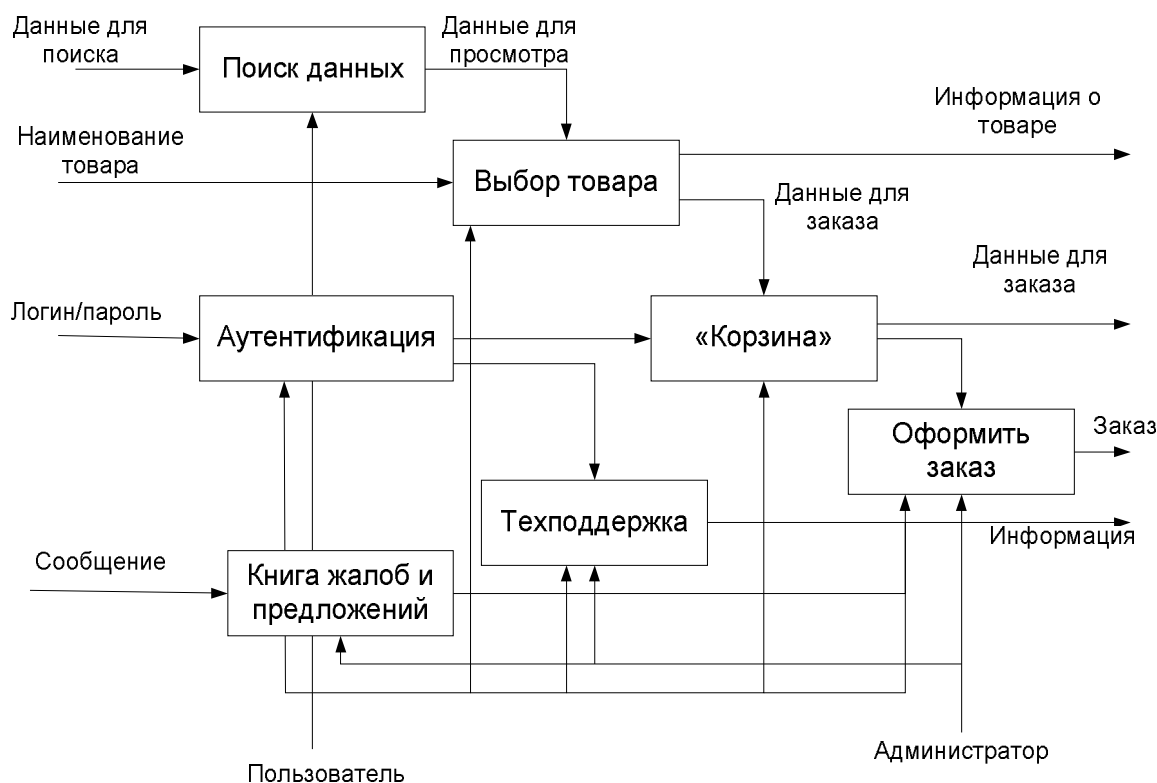


Рисунок 1. Диаграмма развертывания

Согласно диаграмме пользователь может непосредственно обращаться к «корзине» или получать техническую поддержку только в том случае, если он зарегистрирован и прошел аутентификацию. Для выполнения всех остальных действий, аутентификации пользователя не обязательна. Таким образом пользователь может без регистрации выбрать интересующий его товар и оформить заказ на него.

Администратор управляет книгой жалоб и предложений, отвечает на вопросы пользователей в форме технической поддержки и просматривает списки заказов.

Диаграммы вариантов использования описывают функциональное назначение системы или то, что система должна делать. Диаграммы вариантов использования представляют концептуальную модель системы, которая является исходной для построения всех остальных диаграмм.

Диаграмма вариантов использования для класса пользователей «Пользователь» представлена в соответствии с рисунком 2.

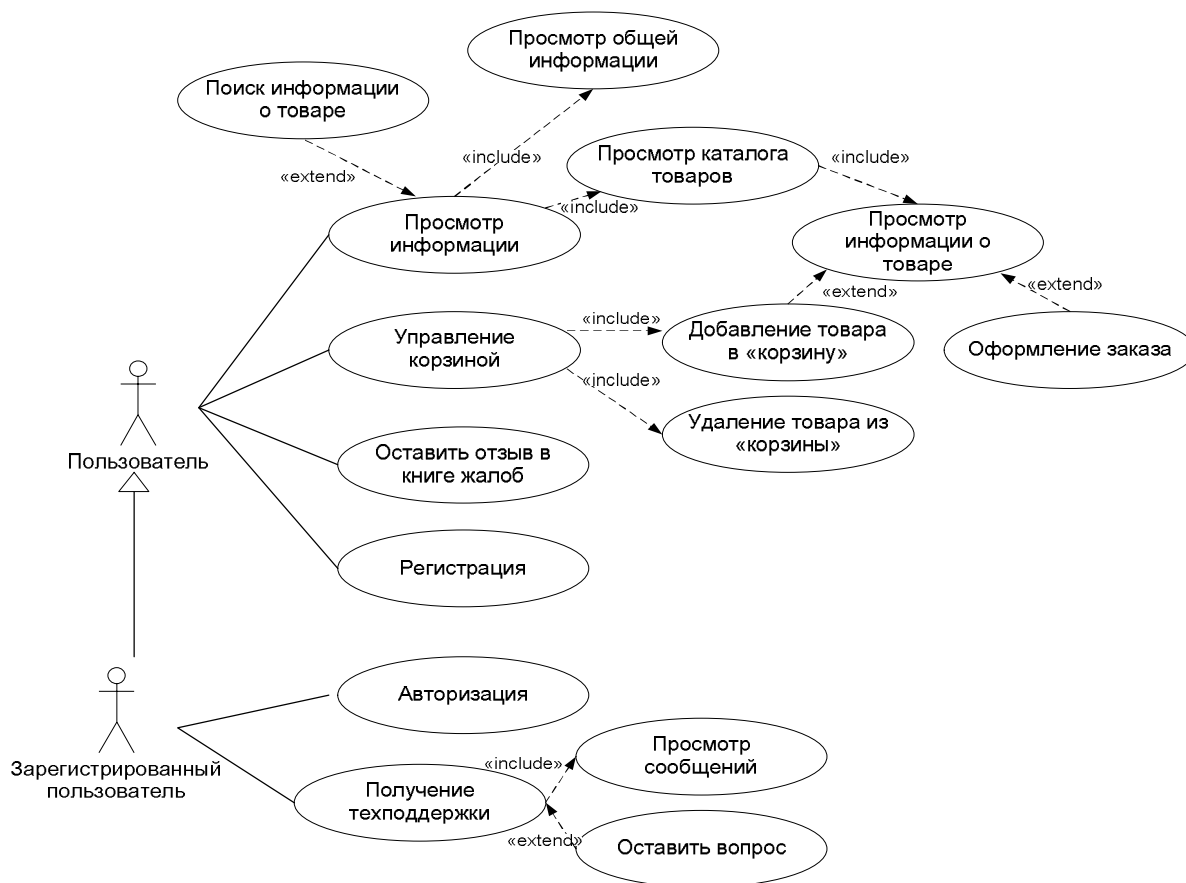


Рисунок 2. Диаграмма вариантов использования класса «Пользователь»

С помощью варианта использования «Оставить отзыв в книге жалоб», объект класса «Пользователь» может оставить сообщение, которое будет доступно для просмотра другим пользователям и администрации web-сайта.

Если объект класса «Пользователь» зарегистрировался, он становится объектом класса «Зарегистрированный пользователь». В свою очередь «Зарегистрированный пользователь» может авторизовываться и пользоваться «техподдержкой». «Техподдержка» представляет собой форум, с помощью которого «Зарегистрированные пользователи» могут задавать интересующие их вопросы «Администратору сайта» и получать на них ответы.

Таким образом, с помощью вышеописанных диаграмм можно увидеть, как функционирует система Интернет-магазина, кто участвует, какие функции выполняются, какие атрибуты присущи объектам.

Омарова Г.Е., ст-ка гр. МО-11

**Научный рук.: магистр педагогики, ст. преподаватель Куспанова М.Т.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)**

**ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ
НА УРОКАХ МУЗЫКИ В МЛАДШИХ КЛАССАХ**

Сегодня большое внимание уделяется проблеме здоровья подрастающего поколения. В нынешнем Послании народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» Н.А Назарбаев отметил, что «одним из важнейших моментов политики нашего государства является забота о здоровье, образовании и благополучии граждан Казахстана» [1]. Ведь здоровые дети – залог успешного будущего Казахстана! Перед современной школой стоит важная задача – создание условий для сохранения здоровья обучающихся, т.е. разработка мер по здоровью сбережению, внедрение здоровьесберегающих технологий в воспитательно-образовательный процесс. Здоровьесберегающие технологии по словам В.Д. Сонькина, – «это условия обучения ребёнка в школе (отсутствие стресса, адекватность требований, адекватность методик обучения и воспитания); организация учебного процесса в соответствии с возрастными, индивидуальными особенностями и гигиеническими требованиями; соответствие учебной и физической нагрузки возрастным возможностям ребёнка; рационально организованный двигательный режим» [2, с. 181]. Необходимым условием для сохранения здоровья обучающихся являются положительные эмоции. Музыка сама по себе способствует хорошему настроению, что положительно влияет на здоровье. Уроки музыки помогают снять нервно-психические перегрузки, восстановить положительный эмоционально-энергетический тонус обучающихся. На уроке создаётся комфортная, доверительная обстановка, «ситуация успеха», оказывается педагогическая поддержка. Снижение утомляемости учащихся на уроке происходит за счёт использования таких видов деятельности на уроке, как исполнение и восприятие музыки, музыкально-ритмические движения, рисование, игра на детских музыкальных инструментах, инсценирование, проведение физминуток, дыхательных упражнений и игровой деятельности. Это благоприятно воздействует на эмоциональную сферу учащихся, способствует сохранению здоровья. Огромные возможности для поддержания душевного здоровья детей имеет музыкотерапия или оздоровление музыкой.

Музыкотерапия является интереснейшим и перспективным направлением, которое используется во многих странах в лечебных целях. Экспериментально доказано, что музыка может успокоить, но может привести в крайне возбужденное состояние, может укрепляться иммунная система, что приводит к снижению заболеваемости, улучшается обмен веществ, активнее идут восстановительные процессы, и человек выздоравливает. Музыкотерапия становится признанной наукой. Музыкальная терапия вместе сможет стать эффективным методом лечения школьных неврозов, которые сегодня все чаще поражают учащихся. Уроки музыки могут дать уникальную возможность реализовать в школе здоровьесберегающие технологии.

На протяжении всей казахской истории немало исторических фактов, констатирующих лечебное воздействие звуков различных музыкальных инструментов. Особый интерес вызывали исследования казахских фольклористов Ш. Уалиханова, С. Бабажанова, Г. Потанина, Б. Даулбаева, в которых изучались лечебные свойства, извлекаемые звуками и песнями инструмента кобыз. Одна из уникальных авторских методик Мукашевой Кумысжан – кобызистки, композитора, магистра психологии, представленная как музыкальная терапия «Лечение звуком кобыза» широко применяется для лечения и профилактики широкого спектра нарушений, в частности: отклонений в развитии, эмоциональной нестабильности, поведенческих нарушений, психосоматических заболеваний, психических отклонений [3, с. 55].

Музыкальные произведения зарубежных классиков, таких как В. Моцарт, А. Вивальди хорошо воздействуют на психику, полезны при многих соматических заболеваниях и язве желудка. А вот снять раздражительность и нервное напряжение на уроке вам поможет «Лунная соната» Л. Бетховена, «Времена года» П. Чайковского, К. Сен-Санса – «Лебедь», Глюка – «Мелодия» из оперы «Орфей и Эвридика». Если мучают головные боли, то в качестве лекарственного средства можно использовать «Полонез» Огинского, а улучшит работу сердца «Элегия» С. Рахманинова и «Бал» симфония Л. Бетховена. Достигнуть полного расслабления можно, включив вальс из кинофильма «Овод» Д. Шостаковича.

Одна из основных задач уроков музыки: снимать нервно-психические перегрузки, восстанавливать положительный эмоционально-энергетический тонус учащихся. Поэтому наряду с основными формами музыкальной работы с учащимися на уроках используют логоритмику, ритмотерапию, фольклорную арттерапию и др. Логоритмическая гимнастика – это форма активного отдыха, наиболее благоприятная для снятия напряжения после долгого сидения. Кратковременные физические упражнения под музыку, вызывая возбуждение других отделов мозга, усиливают кровообращение и создают благоприятные условия отдыха для ранее возбужденных отделов. После такого короткого активного отдыха повышается внимание детей и улучшается восприятие учебного материала. Ритмотерапия – танец, мимика и жест являются одним из древнейших способов выражения чувств и переживаний. Музыкально-ритмические упражнения выполняют релаксационную функцию, помогают добиться эмоциональной разрядки, снять умственную перегрузку и утомление.

Одним из приемов здоровьесберегающих технологий, используемых на уроках музыки, является вокалотерапия – лечение голосом. После занятий вокалотерапией дыхание становится более экономным, а, по утверждению ученых, от этого зависит работоспособность человека. Методика проведения заключается в правильном подборе учителем дыхательных и голосовых упражнений, которые обеспечивают более качественное функционирование сердечнососудистой системы, поскольку большая нагрузка приходится на диафрагму, межреберные мышцы, мышцы брюшного пресса, за счет которых происходит массаж внутренних органов, а также обучении правильному дыханию и саморегуляции.

Все музыкальные технологии и в том числе здоровьесберегающие технологии помогают формировать навыки активного восприятия музыки, обогащают музыкальный опыт детей, прививают им знания, что в целом является важной предпосылкой обогащения музыкальной культуры школьников. Таким образом, внедрение в обучение здоровьесберегающих технологий на уроках музыки в младших классах ведет к снижению показателей заболеваемости детей, улучшение психологического климата в детских и педагогических коллективах, активно приобщает родителей школьников к работе по укреплению их здоровья. Учителям, освоившим эту технологию, становится и легче и интереснее работать, поскольку исчезает проблема учебной дисциплины и происходит раскрепощение учителя, открывается простор для его педагогического творчества.

Библиографический список

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана. – Астана, 2012.

2. Здоровьесберегающие технологии в общеобразовательной школе: методология анализа, формы, методы, опыт применения / под ред. М.М. Безруких, В.Д. Сонькина. – М.: ИВФ РАО, 2002. – 181 с.
3. Республиканский общественно-политический журнал «Мысль», 10.10., стр. 5.

Осьмакова Е.С., ст-ка гр. ИС-10

Научный рук.: м.т.н., старший преподаватель Астапенко Н.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ПРОЕКТИРОВАНИЕ WEB-САЙТА «ИСТОРИКО-КРАЕВЕДЧЕСКИЙ МУЗЕЙ СЕЛА ЯВЛЕНКА ЕСИЛЬСКОГО РАЙОНА»

Многие люди сталкиваются с такой проблемой, как неизвестность, неизвестность в плане отсутствия информации об организациях, доступной широкой аудитории. Не всегда есть время ходить по адресам и узнавать подробности рабочего графика и проведения мероприятий, особенно если организация не сразу может выделить свободного сотрудника. Создание сайта позволит каждому желающему ознакомиться с предоставляемыми услугами, виртуально осмотреть залы, оставить заявку. Интернет широко используется публикой, поэтому разработка web-сайта в данной области будет актуальна и способствует популяризации музея в целом.

При разработке программного средства необходимо учитывать следующие требования:

1) Требования пользователей – это простота, интуитивно понятный интерфейс, динамичность, возможность корректировки продукта в соответствии с потребностями, приемлемые сроки разработки и доступная для заказчика стоимость.

2) Системные требования предполагают разработку проекта с использованием современных web-технологий, которые обеспечивают динамичность, работа более чем на одной аппаратной платформе, широкий спектр возможностей при реализации.

На первом этапе проектирования необходимо выделить классы пользователей. Для разрабатываемого программного продукта стоит выделить четыре класса пользователей: «Программист», «Сотрудник музея», «Зарегистрированный пользователь» и «Посетитель».

Авторизация предоставляет разграничить права доступа различным классам пользователей. Для класса пользователей «Посетитель» авторизация не нужна.

Возможности класса «Программист» показаны на рисунке 1. Программист имеет полный доступ к управлению сайтом. Он имеет возможность авторизации пользователей, их удаление, редактирование информации. Так же данному классу принадлежит возможность редактирования баз данных. В случае обнаружения неисправностей он обязан их устранить.

Класс «Сотрудник музея» может работать с содержимым страниц сайта, при этом не может корректировать разделы, добавлять/удалять таблицы и базы данных. Возможности класса «Сотрудник музея» схематично представлены на рисунке 2.

Класс «Зарегистрированный пользователь» может добавлять комментарии, подписываться на обновления, пользоваться онлайн услугами: подавать заявки на

проведение экскурсий, выставок и экспозиций. Возможности класса «Зарегистрированный пользователь» представлены на рисунке 3.

Класс «Посетитель» не имеет расширенного доступа. В его возможности входит право регистрации и просмотра открытых данных.

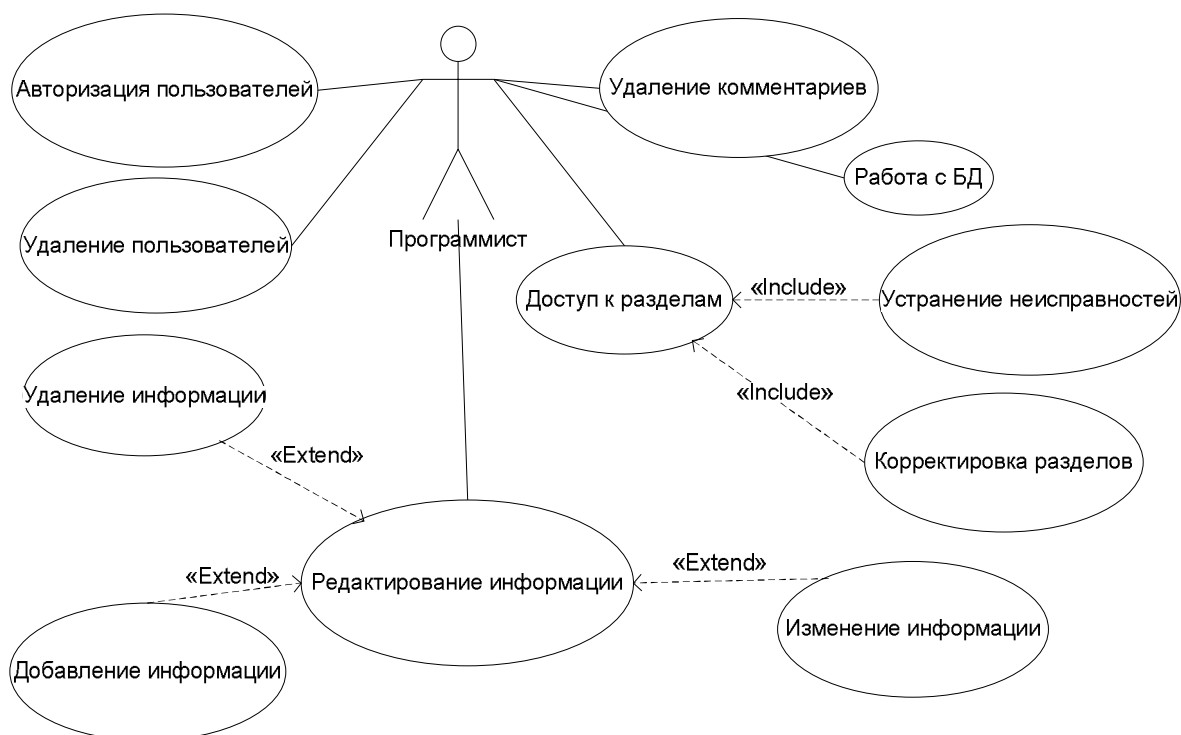


Рисунок 1. Диаграмма Use Case для класса «Программист»

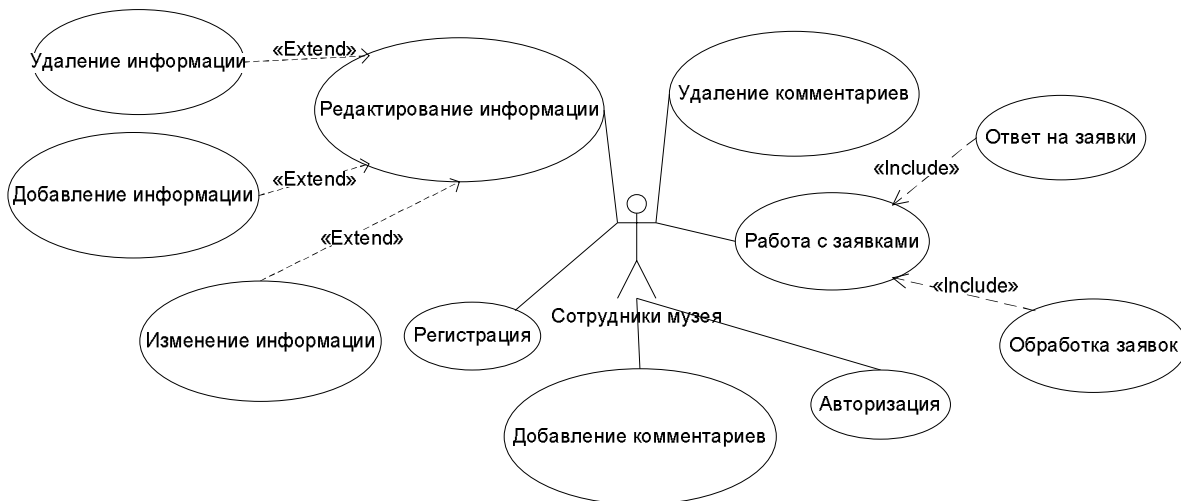


Рисунок 2. Диаграмма Use Case для класса «Сотрудник музея»

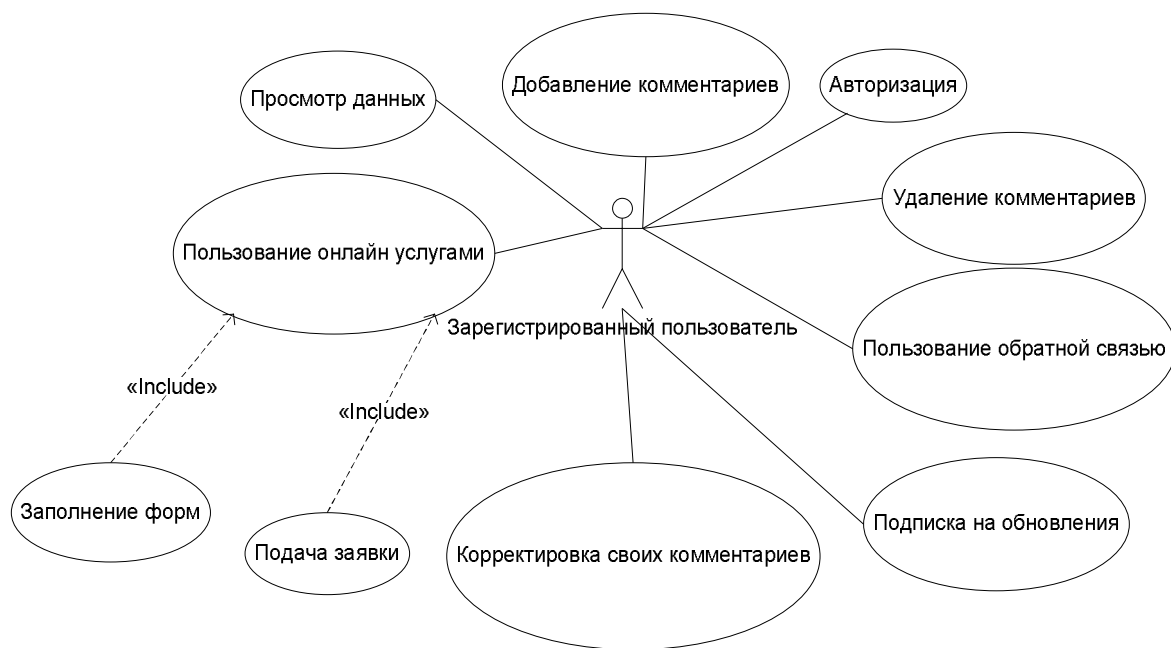


Рисунок 3. Диаграмма Use Case для класса «Зарегистрированный пользователь»

В данной статье был рассмотрен первый этап проектирования web-сайта «Историко-краеведческий музей села Явленка Есильского района». Результатом проектирования являются классы пользователей и их функциональные требования, представленные в виде диаграмм UML. Создаваемый сайт позволит тем, кто имеет доступ к выходу в интернет, ознакомиться с музеем, организовать свой досуг прийдя на экскурсию, оставить заявку о проведении которой можно подать не выходя из дома. Разработка web-сайта для историко-краеведческого музея позволит популяризировать деятельность данной организации, а следовательно в целом увеличить количество посетителей музея.

Плохов Ю.А., ст-т гр. ИС-10

Научный рук.: м.т.н., старший преподаватель Астапенко Н.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ С ФУНКЦИЕЙ ТЕСТИРОВАНИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

На сегодняшний день тестирование – самый распространенный способ проверки знаний. В виде теста проводится итоговый экзамен для выпускников старших классов, мониторинг знаний в ВУЗах, проверка профессиональных навыков сотрудников предприятия и т.д. Подготовка к любому тесту сводится к штурдированию и зубрежке большого объема вопросов по определенной теме. Запомнить все правильные ответы в короткие сроки бывает очень сложно, и, по этому, возникает необходимость в разработке информационных систем, которые обеспечивали бы удобное освоение большого количества тестовых вопросов с минимальными затратами сил и времени.

В процессе проектирования подобной информационной системы наибольший интерес представляет последовательность состояний системы в режиме тестирования пользователя. На рисунке 1 изображена диаграмма схем состояний проектируемой системы.

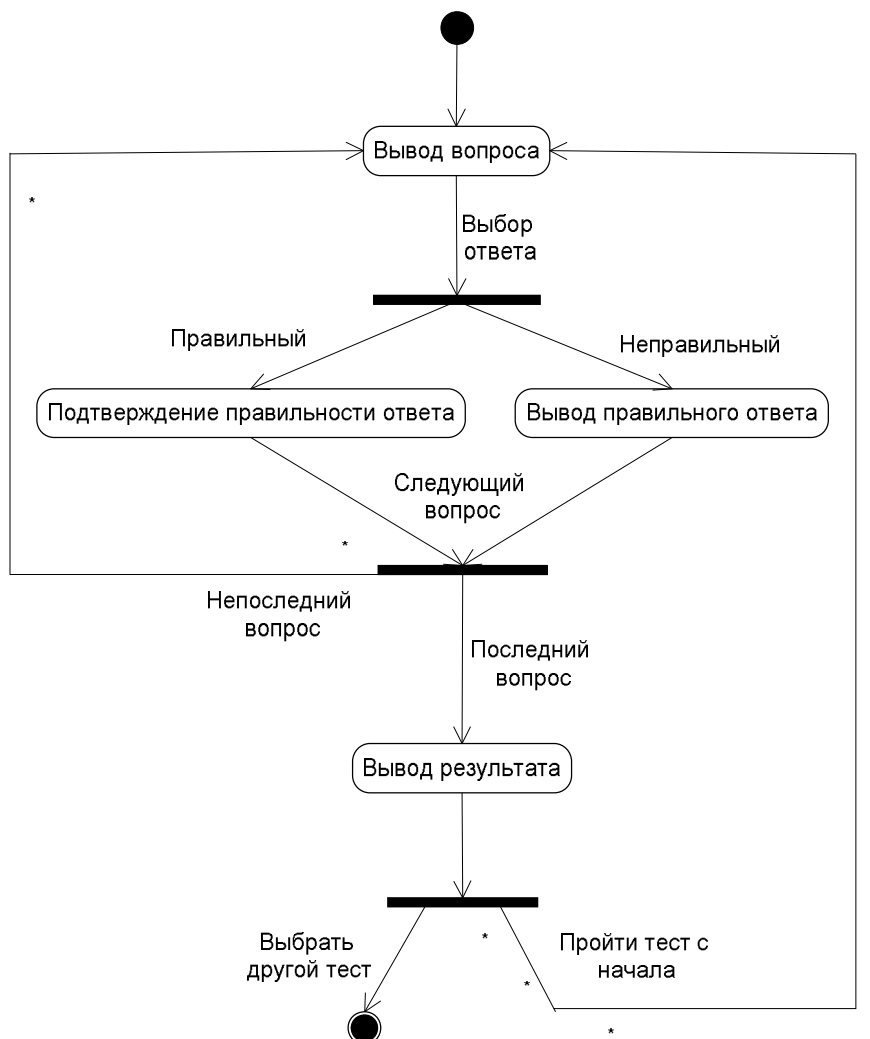


Рисунок 1. Диаграмма состояний ИС в режиме тестирования пользователя

Данная ИС будет предоставлять пользователю набор тестов с определенным количеством вопросов. На первом шаге использования системы пользователь выбирает тест, после чего выполняется вход в режим тестирования, и пользователь видит первый вопрос. После выбора пользователем ответа, система сравнивает выбранный ответ с правильным. В результате проверки либо подтверждается правильность ответа, либо система выводит правильный ответ. Данная реализация тестирования обеспечивает пользователю максимальное удобство при освоении большой базы тестовых вопросов и позволяет значительно экономить силы и время. После ознакомления с правильным ответом, пользователь может переходить к следующему вопросу. Когда пройдены все вопросы данного теста, пользователь получает информацию о результате своего тестирования. В данном состоянии система также предоставляет пользователю возможность пройти тест с начала, либо выбрать другой тест.

Таким образом, данная реализация информационной системы с функцией тестирования пользователя является наиболее эффективной. Наибольшего результата от системы можно добиться обеспечив режим тестирования произвольным

перемешиванием вопросов каждого теста и перемешиванием вариантов ответа на вопрос.

Расстигаева Е., ст-ка гр. Ин(е)-09

Научный рук.: к.т.н., доцент Куликова В.П.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ТЕХНОЛОГИЯ TEXT MINING: АКТУАЛЬНОСТЬ И ОБЗОР ЗАДАЧ ОБРАБОТКИ СМЫСЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

По данным аналитической компании NetCraft: «Информационное общество – историческая фаза развития цивилизации, в котором основным продуктом производства является информация (в том числе знания)».

Экспоненциальный рост объема информации является причиной все более и более возрастающей трудности поиска необходимых документов и организации их в виде структурированных по смыслу хранилищ. Пользователю становится все труднее найти необходимую информацию, традиционные механизмы поиска оказываются малоэффективными.

Большинство технологий работы с документами ориентированы на организацию удобной работы с информацией для человека. Но зачастую методы работы с электронной информацией просто копируют методы работы с «бумажной» информацией. В текстовом редакторе присутствуют широкие возможности форматирования текста (представления в удобном для человека виде), но практически отсутствуют возможности для передачи смыслового содержания текста, то есть отсутствует семантическое индексирование. Для эффективного решения задачи поиска необходимо расширить понятие традиционного документа: с документом необходимо связать знания, позволяющие интерпретировать и обрабатывать хранящиеся в этом документе данные.

Неструктурированная информация составляет значительную часть современных электронных документов. Системы класса Data Mining работают со структурированными данными, а для работы с неструктурированным контентом используются системы Text Mining.

Как и большинство когнитивных технологий – Text Mining – это алгоритмическое выявление прежде не известных связей и корреляций в уже имеющихся текстовых данных [1].

Важная задача технологии Text Mining связана с извлечением из текста его характерных элементов или свойств, которые могут использоваться как метаданные документа, ключевых слов, аннотаций. Другая важная задача состоит в отнесении документа к некоторым категориям из заданной схемы их систематизации. Text Mining также обеспечивает новый уровень семантического поиска документов.

Некоторые задачи Text Mining, связанные с обработкой текстов естественного языка, представлены в таблице 1 и будут рассмотрены более подробно [2].

Формирование списка так называемых «стоп-слов» является предварительной процедурой перед выполнением дальнейшего анализа текста. Список «стоп-слов», который обычно включает часто встречаемые слова, например, союзы, общепринятые сокращения, должен быть исключен из текста. Идея унаследована из области

информационного поиска, где этот прием широко используется. В Text Mining, однако, это не всегда полезно, так как часто встречаемые слова тоже несут полезную информацию и могут помочь в разьяснении семантики текстового фрагмента.

Таблица 1

Задачи Text Mining

задача	описание
Создание списка «стоп-слов»	Нужно ли принимать во внимание «стоп-слова»?
Стемминг	Возможно ли сокращение слов до основы?
«Шумовые» данные	Возможно ли очистить текст от «шумовых» данных?
Смысловая неоднозначность слов	Возможно ли четкое выяснение смысла каждого слова в предложении?
Tagging	Как определить части речи и/или осуществить аннотирование текста?
Словосочетания	Как анализировать сложные слова или специальные технические термины?
Грамматика/Синтаксис	Возможно ли осуществить грамматический или синтаксический анализ? Как быть с взаимозависимостью данных, схожестью слов (омонимией), многозначностью (полисемией)?
Классификация	Возможно ли классифицировать текст по отдельным словам или фразам, если да, то как?
Представление текста	Какие единицы текста являются значимыми: слова или фразы; существительные или прилагательные? Какую текстовую модель стоит использовать? Как связаны порядок слов, контекст, скрытый смысл?
Автоматическое обучение	Как сформировать правила автоматической классификации (кластеризации)? Как выбрать критерии подобия?

Стемминг – это процесс приведения слова к его корню (основе). Он зависит только от языка. Необходимо сокращать слова таким образом, чтобы сохранить возможность обнаруживать подобие между ними, например «чтение», «читатель» или «прочитанный». Решение задачи стемминга во многом подобно процессу нормализации слов, то есть приведению их к словарному виду для сопоставления. Однако следует иметь в виду то, что использование методов лемматизации текста может повлиять на его семантику.

Очистка текста от шумовых данных подразумевает исправление ошибок правописания, замену акронимов и других сокращений. Эта процедура выполняется перед запуском основной обработки текста для получения новой информации. На данном этапе целесообразным может быть использование словарей и тезауруса [3].

Автоматическая обработка текста на естественном языке неизбежно сталкивается с неоднозначностью естественного языка. Одной из распространенных проблем является снятие омонимии. Задача выбора наиболее вероятного значения слова решается путем анализа контекста, в котором данное слово было обнаружено.

Другая проблема – проблема словосочетаний в тексте. В словосочетаниях значение целого больше, чем значение суммы его частей. Другими словами, семантика словосочетания не равна семантике его частей, поэтому изучение свойств отдельных слов не передает значение словосочетания непосредственно. Обнаружение значимых словосочетаний выполняется методами Text Mining [4].

Представление текста зависит от поставленной задачи, от него зависит легкость и эффективность манипуляция данными. Наиболее широко используемое представление – это модель Vector Space Model. Согласно этому представлению, текст описывается вектором, измерение которого задано количеством параметров текста. Значения этих параметров – это функции частот, с которыми эти параметры появляются в текстовом корпусе.

Дискуссия о том, что лучше описывает текст: часто или, напротив, редко встречающиеся в тексте термины, а также, что лучше рассматривать в качестве значимых терминов: отдельные слова или целые фразы, началась одновременно с решением задачи поиска информации. Частота, с которой термин появляется в текстовом корпусе, может прояснить значение этого термина в отдельном документе. Частота может быть определена двояко: для того, чтобы подчеркнуть наличие или отсутствие термина, она может изменяться от 0 до 1, или быть заданной математической функцией. Нормализацию необходимо выполнять с учетом размера документа таким образом, чтобы все уникальные термины были приняты во внимание. Например, в очень коротком тексте, который содержит только 10 уникальных терминов, все они важны независимо от своей частоты.

Статистика может собираться как для отдельных слов, так и для фраз. Фразы предоставляют больше семантической информации, чем отдельные слова, потому что они дают общее представление и о контексте. Слово характеризуется своим окружением и из-за многозначности большинства слов, действительно необходимо знать хотя бы одну фразу, содержащую рассматриваемое слово, чтобы определить его семантическое значение с большей уверенностью.

Часто анализ некоторого множества документов приводит к необходимости описания его внутренней структуры, создания категорий и последующей классификации документов. Задачу организации неструктурированного множества документов называют текстовой классификацией. Ее решение позволяет облегчить хранение, поиск и просмотр документов. Сложности построения текстовой аннотации и трудности в получении учебных данных, привели исследователей к альтернативным полуконтролируемым методам, которые используют небольшие наборы маркированных данных. Алгоритмы классификации текстов могут быть применены для многих задач: тематическая разметка текстового корпуса, классификация всевозможных обзоров [5].

Непрерывное накопление текстовых данных привело к необходимости разработки методов Text Mining для обеспечения эффективной работы с большими корпусами текстов. Text Mining – это развивающаяся область исследований, где проблемы, рассмотренные в данной работе, еще далеко не решены. Перед применением того или иного метода Text Mining требуется четко сформулировать достигаемую цель, так как каждая задача имеет свою специфику. Важно принять во

внимание язык документа, так как от этого зависит необходимый морфологический и синтаксический анализ. Четкое определение предметной области текстового корпуса помогает определить набор специальных терминов, которые могут присутствовать в тексте, и какие слова можно рассматривать как избыточные.

Библиографический список

1. Федотов А.М., Барахнин В.Б. Проблемы поиска информации: история и технологии – СО РАН, 2008 г. 17 с.
2. Анализ больших объемов данных.
<http://www.rusdoc.ru/reviews/programming/se/datamining/> (актуальная дата 18.11.12).
3. Корнеев В.В., Гареев А.Ф., Васютин С.В., Райх В.В. Базы данных. Интеллектуальная обработка информации. – М.: БИНОМ, 2009. – 223 с.
4. Барсегян А.А., Куприянов М.С., Холод И.И., Тесс М.Д. Анализ данных и процессов. – СПб.: БХВ-Петербург, 2009. – 270 с.
5. Гаврилова Т.А., Хорошевский В.Ф. Базы знаний интеллектуальных систем. – М.: БИНОМ, 2005. – 185 с.

Расстигаева Е., ст-ка гр. Ин(е)-09

Научный рук.: к.т.н., доцент Куликова В.П.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

АНАЛИЗ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОСЕТИТЕЛЕЙ НОЧНЫХ КЛУБОВ Г. ПЕТРОПАВЛОВСКА

С каждым годом в Петропавловске открывают или «переоткрывают» все новые и новые ночные клубы. На сегодняшний день в Петропавловске работает около 7 развлекательных клубов, расположенных в разных районах города и можно выбрать клуб на любой вкус и кошелек.

Но не смотря на это, молодежь Петропавловска постепенно теряет интерес к ночным клубам, а клубам предпочитают караоке-бары, боулинги, бильярды, и т.д. Мы решили разобраться в чем дело, и какие предпочтения у посетителей или экс-посетителей клубов нашего города. В связи с этим, у нас, возникла потребность опросить основных «потребителей» – как правило, студентов, – молодежь в возрасте от 18 до 25 лет.

Опрос проводился следующего плана: Какими предпочтениями руководствуетесь при выборе ночного клуба??? Оценить каждый из критериев по 8 бальной шкале (1 – совсем не важно, 8 – высокая степень важности)

1. Тематические вечеринки
2. Контингент посетителей
3. Интерьер
4. Музыка
5. Бар
6. Обслуживание
7. Безопасность
8. Цена

Далее посчитали суммы по каждому из критериев и построили график (Рисунок 1):

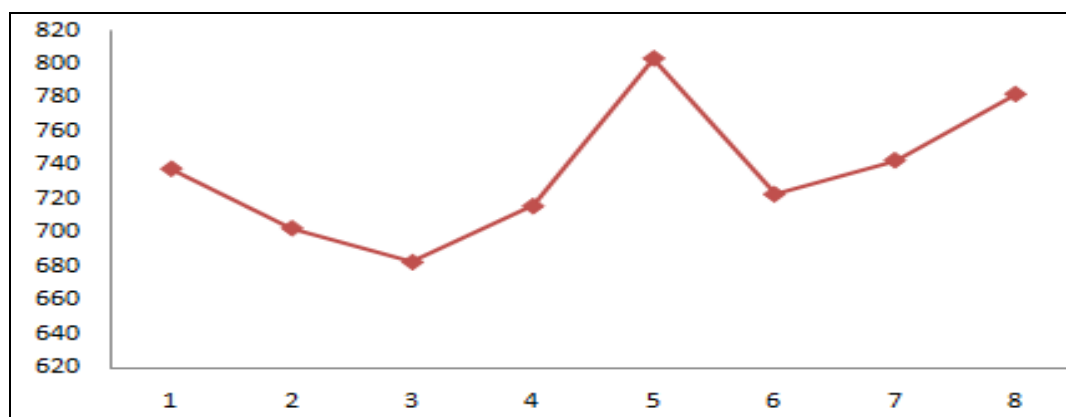


Рисунок 1. График предпочтений

Как видим на графике опрошенные посетители ночных клубов одним из значимых предпочтений выделяют – бар, далее идет вопрос цены, тематика вечеринок и т.д.

Так как при опросе мы фиксировали пол отвечающего человека, представим следующую диаграмму (Рисунок 2):

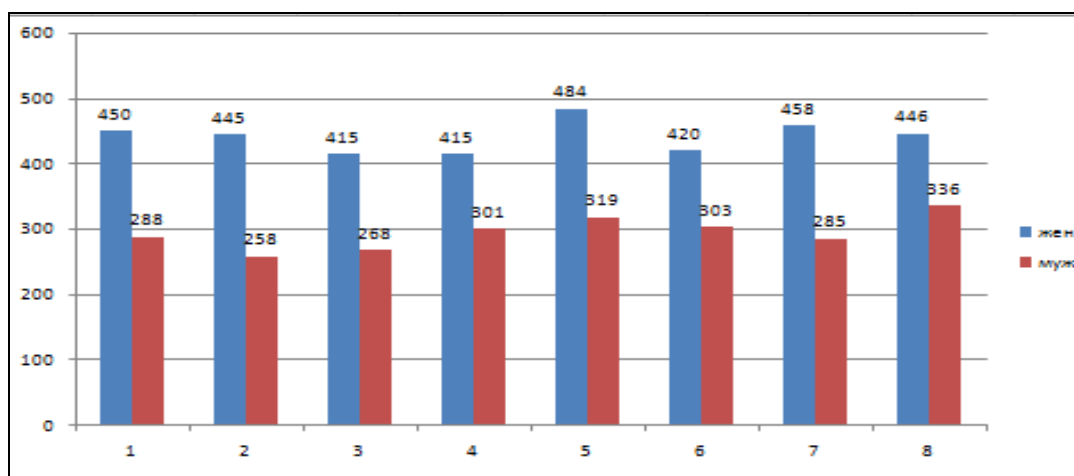


Рисунок 2. Диаграмма предпочтений в зависимости от возраста

Результаты оказались весьма интересными, так получилось, что девушки выделяют предпочтением бар, а потом уже безопасность, и цену, это можно объяснить тем, что девушки чаще, чем парни употребляют нетрадиционные напитки, а предпочитают им – коктейли. Парни же руководствуется ценой, а потом баром, наверно потому что им еще приходится платить еще и за девушку. ☺

Применили регрессионный анализ к данным (Рисунок 3):

Регрессионная статистика				
Множественный R	0,376412812			
R-квадрат	0,141686605			
Нормированный R-	0,103899223			
Стандартная ошибка	2,276672855			
Наблюдения	167			
Дисперсионный анализ				
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>
Регрессия	7	136,044594	19,43494197	3,74957452
Остаток	159	824,135047	5,183239289	
Итого	166	960,179641		
	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>
Y-пересечение	2,080523521	0,70897531	2,934550042	0,00383517
Переменная X 1	-0,096914019	0,0740379	-1,308978516	0,19243028
Переменная X 2	0,100298127	0,07752607	1,293734237	0,19763343
Переменная X 3	0,161498006	0,09586242	1,684685266	0,09401118
Переменная X 4	0,103777276	0,07410326	1,400441427	0,1633296
Переменная X 5	0,155496546	0,08132971	1,911927944	0,05768387
Переменная X 6	0,115730937	0,0801994	1,443039913	0,15097642
Переменная X 7	0,057093772	0,07541921	0,757018992	0,45015881

Рисунок 3. Регрессионный анализ

Сравнение расчетного значения F-критерия с табличным $F(7,166)=2,16$ позволяет сделать вывод об адекватности построенной модели. Сравнение расчетных значений t-статистик с табличным $t(166)=1,96$ говорит о не значимости включенных в модель факторов.

Далее, применим факторный анализ.

Сколько факторов следует выделять? Напомним, что анализ главных компонент является методом сокращения или редукции данных, т.е. методом сокращения числа переменных. Возникает естественный вопрос: сколько факторов следует выделять?

Вычислили собственные значения (Рисунок 4):

Eigenvalues (анкетные данные) Extraction: Principal components				
Value	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	2,151711	26,89639	2,151711	26,89639
2	1,086550	13,58188	3,238261	40,47827
3	1,033734	12,92168	4,271996	53,39995

Рисунок 4. Собственные значения

По критерий Кайзера отобрали только факторы, с собственными значениями, больше 1. По существу, это означает, что если фактор не выделяет дисперсию, эквивалентную, по крайней мере, дисперсии одной переменной, то он опускается. На

основе этого критерия следует сохранить только 3 фактора (три главные компоненты).

Критерий каменистой осыпи является графическим методом, впервые предложенным Кэттелем. Мы можем изобразить собственные значения, представленные в таблице ранее, в виде простого графика (Рисунок 5).

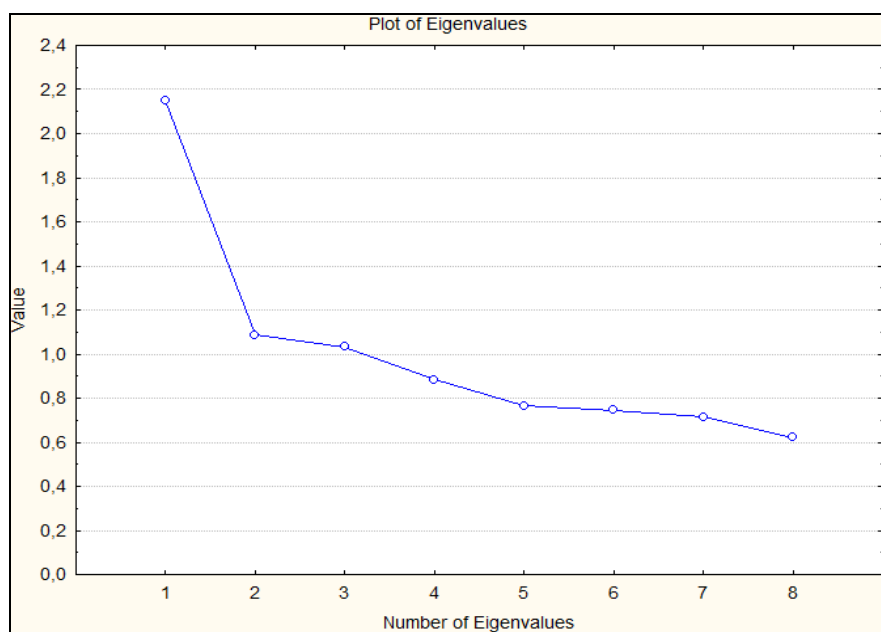


Рисунок 5. Критерий каменистой осыпи

Кэттель предложил найти такое место на графике, где убывание собственных значений слева направо максимально замедляется. Предполагается, что справа от этой точки находится только «факториальная осыпь» — «осыпь» является геологическим термином, обозначающим обломки горных пород, скапливающиеся в нижней части скалистого склона. В соответствии с этим критерием можно оставить в этом примере 2 или 3 фактора.

Построим регрессию на основе этих данных (Рисунок 6):

Регрессионная статистика				
Множественный R	0,301772			
R-квадрат	0,091066			
Нормированный R-квад	0,074338			
Стандартная ошибка	2,313921			
Наблюдения	167			
Дисперсионный анализ				
	df	SS	MS	F
Регрессия	3	87,44013	29,14670851	5,443678674
Остаток	163	872,7395	5,354230155	
Итого	166	960,1796		
Коэффициентная о				
	df	t-статистика	P-Значение	
Y-пересечение	3,158181	0,619259	5,099935809	9,34507E-07
Переменная X 1	-0,09851	0,075205	-1,309940956	0,192058936
Переменная X 2	0,273331	0,087712	3,116248544	0,002165151
Переменная X 3	0,175096	0,082053	2,133942683	0,034343128

Рисунок 6. Регрессия

Получили модель: $y = 3,16 + 0,27x_2 + 0,18x_3$.

Выявлены 2 наиболее важных предпочтения – это интерьер и бар. Вследствие этого почти всем клубам, надо следить за внешним видом помещений, возможно бы необходимо провести ремонт, а так же баловать посетителей разнообразием бара, и им не жалко будет платить за полученное удовольствие.

Рахметова А.Н., ст-ка гр. Ф(о)-09

Научный рук.: к.ф.-м.н., доцент Усеинов Б.М.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

РАЗВИТИЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ НАВЫКОВ И ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ИНТЕРЕСА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ РЕАЛЬНО- ВИРТУАЛЬНЫХ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «РАДИОЭЛЕКТРОНИКА»

В связи с переходом высших учебных заведений Республики Казахстан на кредитную технологию обучения, возросла необходимость применения современных информационных технологий в системе обучения. Радиоэлектроника тесно связана с компьютерной системой, следовательно, и с информационными технологиями. В настоящее время радиоэлектроника достигла существенного развития в области информационных технологий. Радиоэлектронная техника используется в самых различных областях современной физики и современной техники.

В современных ВУЗах применение нестандартных заданий на занятиях становится очень распространенным явлением. И правильное использование таких заданий исследовательского характера, только стимулируют и развивают интерес к предмету. Также данная работа основана на развитие познавательного интереса.

В настоящее время возрастающую роль в процессе обучения играют задания исследовательского характера. Такие задания имеют особое значение в самостоятельной работе студентов, а их интерактивный характер позволяет индивидуализировать процесс обучения. Интерактивные технологии в обучении обычно используются в демонстрационных целях при проведении лекционных и семинарских занятий для визуализации статических и динамических образов, сопровождающих изложение учебного материала, но нашли также применение и для заданий исследовательского характера.

Современные интерактивные технологии позволяют преподавателю оперативно подготовить массовое количество наглядных пособий по своему предмету. Причем эти пособия могут включать мультимедийные курсы, учебные видеофильмы, экономические индикаторы, получаемые в реальном режиме времени и наглядную информацию. В то время когда преподаватель перестает быть единственным источником информации для студентов, преподавателю помогают обновлённые электронные учебники с заданиями исследовательского характера.

Преимуществом электронных изданий является их оперативное обновление, широкая доступность, низкая стоимость тиражирования, интерактивные и мультимедийные возможности.

Преимущества заданий исследовательского характера с использованием электронных учебников:

- они позволяют уменьшить непроизводительные затраты живого труда учителя;
- предполагают дифференциальный подход к студентам;
- повышают оперативность и объективность контроля и оценки результатов обучения;
- способствуют индивидуализации учебной деятельности (дифференциация темпа обучения, трудности учебных заданий и т.п.);
- повышают мотивацию учения;
- развивают у учащихся продуктивные, творческие функции мышления, интеллектуальные способности, формирует операционный стиль мышления.

С целью активизации внимания, мыслительной деятельности студентов на занятиях применяются разнообразные способы, средства и приемы. Один из компонентов исследовательской деятельности – исследовательские умения, которые определяются как система интеллектуальных, практических умений и навыков учебного труда, необходимого для самостоятельного исследования или его части.

Для их формирования можно решать учебно-исследовательские задачи (задачи, процесс решения которых требует выполнения одного или нескольких исследовательских умений), используя традиционные технологии в сочетании с информационными, уделяя последним больше внимания, когда они имеют преимущества.

В данной работе основной акцент уделялся на роль заданий исследовательского характера в образовательном процессе, а также разработка заданий исследовательского характера по дисциплине «Радиоэлектроника». Задания подбирались, учитывая все психолого-педагогические аспекты для развития мышления и активизации учебного процесса.

Подобраны задания для лабораторного практикума по дисциплине «Радиоэлектроника» (вопросы к допуску, контрольные вопросы), которые включали в себя как и мыслительные, так и практические навыки.

Для удобного использования заданий исследовательского характера был разработано электронное пособие на основе имеющегося лабораторного практикума по дисциплине «Радиоэлектронике» (рис. 1). Данное электронное пособие содержит лабораторные работы необходимые для изучения курса «Радиоэлектроника», задания исследовательского характера, методическое пособие по выполнению лабораторных работ, а также список литературы.

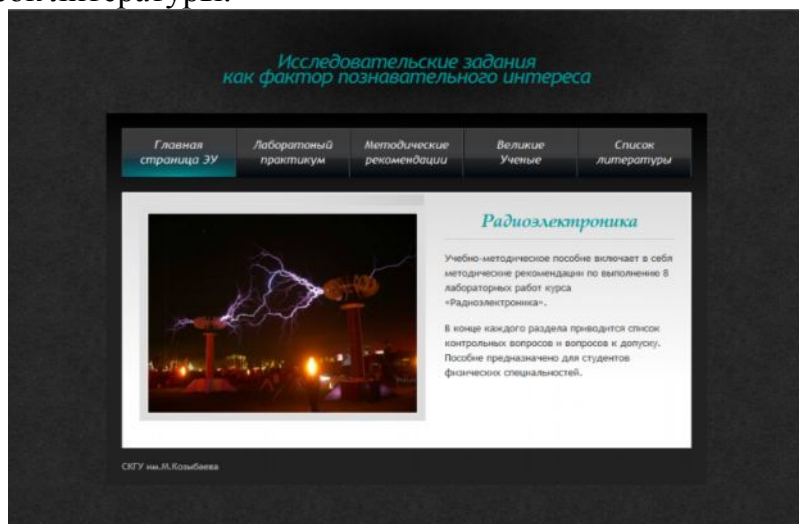


Рисунок 1. Главная страница электронного пособия

Библиографический список

1. Сартин С. А. Лабораторный практикум по «Радиоэлектронике»: методические указания к выполнению лабораторных работ. – Петропавловск: СКГУ им. М. Козыбаева, 2008. – 140 с.
2. http://www.relarn.ru/conf/conf2005/section4/4_13.html

Савельева Т.В., ст-ка гр. СПС 10-1

Научный рук.: к.э.н. Демьянов В.Г.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

СПОРТ – ПУТЬ К СОЦИАЛИЗАЦИИ ИНВАЛИДОВ

На сегодняшний день занятия инвалидов спортом и физической культурой являются весьма значимой деятельностью для их интеграции и социализации, наряду с образованием и трудовой деятельностью. Занятия людей с ограниченными возможностями спортом можно рассматривать не только как одно из средств реабилитации, но и как процесс самореализации, расширения собственных возможностей, повышения физической активности, оздоровление организма, улучшение деятельности опорно-двигательного аппарата, дыхательной и других систем организма, а также роста уровня их физического, психического и социального благополучия. Занятия инвалидов спортом и физической культурой позволяют им поверить в свои собственные силы, мобилизовать волю и обрести чувство социальной полезности. Кроме того, при регулярных занятиях спортом у людей с физическими нарушениями, возрастают шансы на активное взаимодействие с социумом, при наличии всех этих условий, барьер непонимания инвалидов обычными людьми уходит. А в ряде случаев спорт становится единственным условием всесторонней реабилитации, интеграции, адаптации и, в конечном итоге, социализации инвалидов.

В наше время развитие спорта среди инвалидов является актуальной задачей всего общества. Развитию вопроса массового спорта среди инвалидов в Казахстане уделяется особое внимание – и, в первую очередь, это вопрос наличия и доступности для инвалидов объектов спортивной и оздоровительной деятельности. Для занятий спортом, прежде всего, необходимо иметь специализированные и доступные людям с ограниченными возможностями спортивные сооружения. Доступность инвалидов к общественным объектам определяется не только наличием пандусов, которые, ко всему прочему, чаще всего сделаны с отклонением от установленных норм. Доступность определяется, прежде всего, возможностью свободно передвигаться по социальным объектам, и неважно к какой категории инвалидности эти люди относятся, необходимо соблюдение правил постройки зданий с учетом возможности инвалидов передвигаться без препятствий внутри всего сооружения. Кроме вышеперечисленного в специализированных спортивных центрах для людей с ограниченными возможностями требуются специальные тренажеры, подъезд, лифты, стоянки, раздевалки, душевые, туалеты с наличием к ним доступа.

Ныне существующая проблема использования спортивной деятельности в интересах реабилитации и социальной интеграции инвалидов также помимо всех прочих проблем, состоит в том, чтобы подобрать доступные виды спортивной деятельности, формы ее организации, которые были бы приемлемы для инвалидов,

соответствовали бы не только их физическому, но и психическому состоянию, а так же позволяли бы в полной мере и с наибольшей эффективностью реализовать по отношению к ним огромный потенциал этой деятельности. Можно выделить целый ряд причин отсутствия динамики в развитии спорта инвалидов в нашей стране:

1. отсутствие необходимого количества финансовых средств для развития спорта в Казахстане;
2. территориальная и транспортная недоступность спортивных центров и сооружений, ограниченность либо отсутствие специализированных (адаптированных) спортивных сооружений, оборудования и инвентаря;
3. недостаточное количество профессиональных организаторов, инструкторов и тренеров со специальной подготовкой;
4. низкая мотивация у самих инвалидов к занятиям спортом.

Уровень цивилизованности общества и страны во многом определяется отношением к социально-незащищенным группам населения, в частности к инвалидам. В условиях экономической нестабильности, кризисного состояния практически всех составляющих данной сферы мы перечислили ряд причин затрудняющих развитие спорта инвалидов.

Седельникова Д.С., ст-ка гр. ГС-101

Научный рук.: к.п.н., доцент Прончева О.К.

ФГБОУ ВПО «Омский государственный институт сервиса»

(Россия, г. Омск)

ВОСПИТАНИЕ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ СРЕДСТВАМИ ТУРИЗМА

Общеизвестно, что туризм несет в себе огромный социально-культурный потенциал и является, прежде всего, важным элементом не только физической, но и экологической, нравственной, эстетической и других сфер культуры. Туризм и краеведение в современном их понимании – это физическое развитие, оздоровление и познание окружающей действительности, формирование ценных духовных качеств личности [1, с. 54].

В условиях плохой экологии в больших городах (загазованность, шум и др.), значительного времени пребывания подростков в закрытых помещениях туристский поход является важным средством оздоровления и профилактики заболеваний. Хорошее влияние на физическое и эмоциональное состояние подростка оказывают походы выходного дня. После педагогически правильно организованного похода подросток в течение нескольких дней ощущает себя физически здоровым, спокойным. Туристская деятельность не только оздоравливает, но и совершенствует подростка физически, вырабатывая у него такие важные качества, как выносливость, сила, ловкость.

Что касается детских оздоровительных лагерей, то отличительной особенностью их деятельности является система взаимодействия медицинских, педагогических, социальных и индивидуальных связей. Добровольность и свобода выбора в детском оздоровительном лагере, отсутствие жесткой регламентированности деятельности, возможность реализации прав и свобод в условиях каникулярного времени создают уникальные условия для социализации и обогащения опыта личности [2, с. 72-75].

За многие десятилетия в России сложилась и действует система туристско-краеведческой работы. Детские туристические клубы способны удовлетворять потребность в отдыхе, положительных эмоциях и общении, а родители и педагоги, получают значительный выигрыш в воспитании детей, ведь активное участие в деятельности клуба существенно расширяет опыт и сферу коллективной деятельности и взаимовыручки у детей.

В России, обладающей колоссальными туристскими ресурсами, детско-юношеский туризм ещё не достиг уровня развития, адекватного своим потенциальным возможностям. Растущее поколение остаётся вне поля зрения государства вследствие неразвитости инфраструктуры туристских услуг, несовершенства механизмов государственного регулирования на различных уровнях власти, отсутствия мотивации для частных инвестиций в туристские рынки и эффективных методов экономического анализа туристского комплекса регионов. Образ жизни, дефицит интереса также являются факторами, негативно сказывающимися на психологическом равновесии и мироощущении ребенка. А между тем, потребности, нравственные установки и ценности, сформированные в процессе занятия детско-юношеским туризмом, представляют собой основополагающие моменты в становлении полноценной личности, способной достойно жить в обществе. Педагогическая ценность туристской деятельности – в её использовании в качестве эффективного средства познания детьми друг друга [1, с. 46].

Омская область предоставляет возможности для реализации краеведческого и туристского потенциала детей. Для этого созданы государственные организации, секции и клубы при школах и дворцах творчества. Проводятся мероприятия по применению навыков в практической деятельности: туристские слёты, соревнования, выставки и т.д.

В настоящее время в Омской области существуют 8 официальных детских объединений, делающие упор на туристско-краеведческую деятельность: Омская областная станция юннатов, городская станция юннатов, Омская городская детская общественная организация «Оазис», Исилькульская городская детская общественная организация «Детский эколого-эстетический центр», местная детская общественная организация «Наш мир» Омского района Омской области, Исилькульская районная детская общественная организация «Экологос», Исилькульская районная детская общественная организация «Вояж», детско-юношеская общественная организация «Экологический Центр», областной детско-юношеский центр туризма и краеведения.

В Омской области очень популярны туристские слёты. Ежегодный городской туристический слет среди команд молодежных клубов города проходит на территории парка культуры и отдыха «Зелёный остров». Организаторы мероприятия – департамент по делам молодежи администрации города и Центр социально-психологических услуг подросткам и молодежи Центрального административного округа. Омская региональная общественная организация «Областная Федерация спортивного туризма» ежегодно проводит спортивно-туристские мероприятия, в котором могут принять участие старшеклассники и студенты вузов.

Детско-юношеский туризм в Омской области еще на стадии развития. Но он есть и поддерживается департаментами и министерствами образования, культуры и спорта.

Библиографический список

1. Остапец, А. А. Педагогика и психология туристско-краеведческой деятельности учащихся : методические рекомендации / А. А. Остапец. – М. : РМАТ, 2011. – 87 с.
2. Палий, Т. П. Роль оздоровительно-образовательного лагеря в социализации современных детей и подростков // Фундаментальные исследования. – 2009. – № 2. – С. 72-75.

Семенько В.В., студент-магистрант гр. ИВМ-611

Научный рук.: д.т.н., профессор Потанов В.И.

ФГБОУ ВПО «Омский государственный технический университет»

(Россия, г. Омск)

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УЛЬТРАЗВУКОВОГО ДАТЧИКА РАССТОЯНИЯ

Разработка и исследование алгоритмов поиска пути движения до цели подвижного объекта с учетом наличия неподвижных препятствий является одной из актуальнейших задач искусственного интеллекта и систем управления подвижными объектами. При этом под алгоритмами поиска пути до цели подвижного объекта с учетом наличия неподвижных препятствий понимаются не только нахождение пути до цели, а так же адекватная реакция на всевозможные свойства объектов реального мира, в том числе неоднородность препятствий и возможные ошибки в показаниях датчиков, а так же динамически меняющаяся окружающая среда.

Для повышения надежности работы алгоритмов поиска пути движения до цели подвижного объекта необходимо совершенствовать методы применения аппаратных средств. Особенностью ультразвукового датчика расстояния является неспособность произвести измерение корректно при малом угле падения сигнала на препятствие. Зная значение этого угла возможно определить для конкретного участка препятствия предельный угол поворота датчика, при котором его показания будут достоверны (рис. 1).

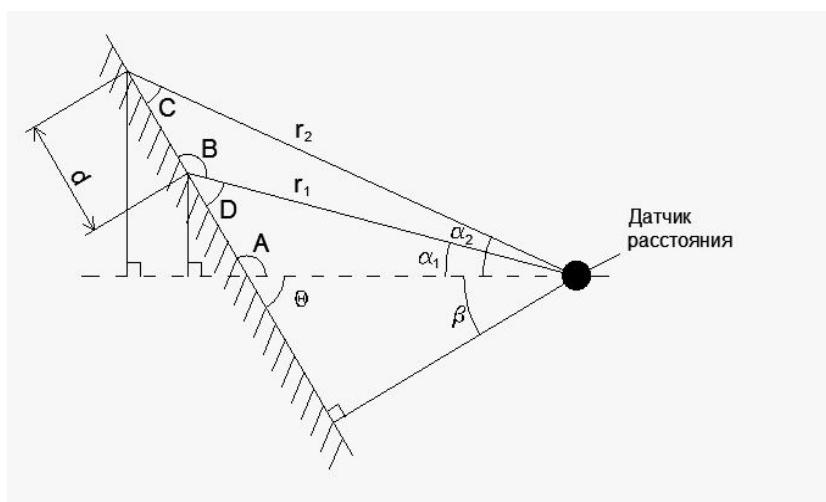


Рис. 1. Измерение расстояния (1 случай)

Угол падения сигнала ультразвукового датчика расстояния на препятствие исходя из рис. 1 вычисляется по формуле:

$$\alpha = \pi/2 - \phi - \beta, \quad (1)$$

где α – критический угол поворота, β – угол между нормалью к препятствию и осью ОХ, ϕ – минимально допустимый угол падения сигнала.

Угол между нормалью, проведенной из точки расположения ультразвукового датчика расстояния, к границе препятствия и осью, перпендикулярной направлению движения объекта исходя из рис. 1 вычисляется по формуле:

$$\beta = \pi/2 - \theta, \quad (2)$$

где θ – угол между препятствием и осью ОХ.

Расстояние d между точками падения сигнала на препятствие можно найти по формуле:

$$d = \sqrt{r_1^2 + r_2^2 - 2 * r_1 * r_2 * \cos(\alpha_2 - \alpha_1)}, \quad (3)$$

где r_1 и r_2 это расстояния до препятствия а α_1 и α_2 – углы поворота датчика.

Из теоремы синусов $a/\sin(\alpha) = b/\sin(\beta) = c/\sin(\gamma) = 2R$ (где a, b, c – стороны треугольника, α, β, γ – противолежащие им углы, R – радиус окружности, описанной вокруг треугольника) внутри треугольника, образованного двумя линиями прохождения сигнала и отрезком который они ограничивают, пересекаясь с препятствием, зная разницу углов поворота датчика и угол падения одного из сигналов получим третий угол:

$$\beta = \arcsin(r_2 * \sin(\alpha_2 - \alpha_1)/d). \quad (4)$$

Получаем θ как смежный угол с одним из углов треугольника, образованного осью ОХ, препятствием и линией прохождения первого сигнала, подставив (3) и (4):

$$\theta = \alpha_1 + \pi - \arcsin\left(r_2 * \sin(\alpha_2 - \alpha_1) / \sqrt{(r_1^2 + r_2^2 - 2 * r_1 * r_2 * \cos(\alpha_2 - \alpha_1))}\right). \quad (5)$$

Подставив (5) в (1) получим:

$$\alpha = \alpha_1 + \pi - \arcsin\left(r_2 * \sin(\alpha_2 - \alpha_1) / \sqrt{(r_1^2 + r_2^2 - 2 * r_1 * r_2 * \cos(\alpha_2 - \alpha_1))}\right) - \phi. \quad (6)$$

Выражение (6) справедливо для любого угла наклона границы препятствия поскольку для другого случая (рис. 2):

$$\beta = \theta - \pi/2. \quad (7)$$

Подставив (7) в (1), и далее в (5) получим:

$$\alpha = \beta + \pi/2 - \phi = \theta - \phi, \quad (8)$$

$$\alpha = \alpha_1 + \pi - \arcsin\left(r_2 * \sin(\alpha_2 - \alpha_1) / \sqrt{(r_1^2 + r_2^2 - 2 * r_1 * r_2 * \cos(\alpha_2 - \alpha_1))}\right) - \phi. \quad (6)$$

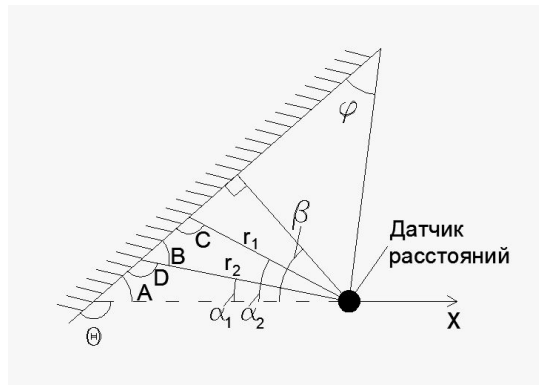


Рис. 2. Измерение расстояния (2 случай)

Полученная математическая модель позволяет корректно произвести измерение с помощью ультразвукового датчика расстояния при малом угле падения сигнала на препятствие и повысить надежность работы алгоритмов, которые его используют. Данную математическую модель возможно использовать совместно с алгоритмами поиска пути как их неотъемлемую часть, обеспечив тем самым возможность работы этих алгоритмов с аппаратным обеспечением, подобным описываемому в данной математической модели.

Семенякин Н.В., ст-т гр. ЗИС-08

Научный рук.: м.т.н., преподаватель Кадочникова Е.Л.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

РАЗРАБОТКА WEB-САЙТА КОМПЬЮТЕРНОГО СЕРВИСА ИП «КЛЫШИН Т.В.»

В современной жизни главным источником и средством передачи информации становится сеть Интернет. Ни печатная продукция, ни тем более радио или телевидение не могут подавать информацию в таком удобном, презентабельном и убеждающем виде, как это делает web-сайт. Исчерпывающая информация, прайс-листы, каталог товаров, возможность осуществлять всевозможные заказы, рубрика «ответы на часто задаваемые вопросы», размещенные на web-сайте, избавляют от необходимости разьяснять одни и те же тривиальные вопросы по телефону или факсу, позволит высвободить рабочее время сотрудников фирмы для более эффективного решения насущных задач. Именно поэтому создание web-сайта для коммерческой организации актуально и продиктовано современной необходимостью.

В данной статье описывается результат создания web-сайта для ИП «Клышин Т.В.» способного представлять текстовую и графическую информацию пользователю, осуществлять доступ к базам данных и файлам для получения интересующей информации. Разработанный web-сайт позволяет автоматизировать процессы доступа к информационным ресурсам компании, делает возможным заказов на поставку оборудования, прием заявок на ремонт и техническое обслуживание оргтехники, информационный обмен между компанией и клиентами.

Использование компанией ИП «Клышин Т.В.» web-сайта в первую очередь повлияет на популяризацию компании в целом. Сайт, имеющий техническую направленность на компьютерную технику, привлечет не только специалистов в данной области, но и потенциальных покупателей данного вида продукции. Возможность осуществлять через web-сайт заказы на поставку оборудования, делать заявки на ремонт оборудования, просматривать прайс-лист компании, наглядно ознакомиться с образцами оборудования и прочитать технические характеристики, все это повысит спрос на продукцию со стороны клиентов и как следствие экономическую прибыль компании. Уникальный модуль «Эксперт» добавит удобство в обслуживании клиентов фирмы по типовым вопросам.

Структура сайта ИП «Клышин Т.В.» и ее взаимодействие с базой данных и информационной средой компании представлено в соответствии с рисунком.



Рисунок. Структура web-сайта

Обширный опыт работы компании ИП «Клышин Т.В.» показывает, что у клиентов очень часто возникают типовые проблемы в использовании компьютерной техники. Алгоритм вывода решений таких типовых проблем можно представить в виде дерева. В качестве корневого узла этого дерева выступает сама проблема, а в качестве листьев – рекомендации по решению этих проблем. Руководством было решено автоматизировать процесс вывода рекомендаций с помощью модуля «Эксперт». Добавление экспертного модуля поможет клиентам компании решать типичные проблемы без помощи сотрудников.

В проекте сделана попытка, максимально автоматизировать информационные процессы компании. Информационные материалы, фотографии и технические характеристики копировальной и компьютерной техники представлены в виде web-страниц, что обеспечивает доступ к ним через Интернет. Для осуществления приема заказов на поставку или ремонт оргтехники созданы формы, информация из которых сохраняется в базе данных и в любой момент может быть просмотрена сотрудниками компании ИП «Клышин Т.В.» для принятия решений. Прайс-лист представлен в виде файла Excel. Для информационного обмена с пользователями сайта разработана гостевая книга, сообщения из которой сохраняются в базе данных.

Web-сайт внедрен в компании ИП «Клышин Т.В.», в настоящее время идет информационное наполнение сайта, после чего он будет опубликован в сети Internet.

Результатом работы является создание web-сайта компьютерного сервиса ИП «Клышин Т.В.», занимающейся поставками, ремонтом и техническим обслуживанием копировальной и компьютерной техники. Разработанный web-сайт позволяет автоматизировать процессы доступа к информационным ресурсам компании через Интернет и делает возможным осуществление заказов на поставку оборудования, прием заявок на ремонт, техническое обслуживание копировальной и компьютерной техники, информационный обмен между компанией и потенциальными клиентами.

*Скиба А.А., ст-т гр. ИВТ-429,
Поздниченко Н.Н., аспирант каф. ИВТ
Научный рук.: к.т.н., доцент Гуменюк А.С.
ФГБОУ ВПО «Омский государственный технический университет»
(Россия, г. Омск)*

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНОГО КОМПЛЕКСА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЧИСЛОВЫХ ХАРАКТЕРИСТИК СИМВОЛЬНЫХ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЕЙ

В настоящее время актуальной является задача исследования структуры упорядоченных массивов данных (нуклеотидные последовательности, литературные произведения, музыкальные тексты). Однако большинство существующих и широко применяемых методик базируются на статистических подходах и, соответственно, учитывают в первую очередь состав исследуемых объектов, давая лишь косвенные суждения о структуре исследуемых массивов данных. А.С. Гуменюком был разработан математический аппарат, позволяющий учитывать взаимное расположение элементов в последовательностях и получать для них числовые характеристики, учитывающие взаимное расположение элементов и позволяющие судить о структуре одномерных последовательностей [1].

Для обработки упорядоченных массивов различной природы (музыкальных, литературных и генетических последовательностей) авторами была спроектирована база данных и разработан программный комплекс для работы с ней. Структура базы данных приведена на рис. 1.

Схема была реализована в СУБД PostgreSQL. Спроектированная база данных «Libiada» предназначена для хранения упорядоченных массивов данных (цепочек событий, данных измерений, генетических последовательностей, музыкальных текстов, литературных произведений), их строя и характеристик.

Программный комплекс, в свою очередь, позволяет вычислять характеристики строя и статистические характеристики для имеющихся объектов, преобразовывать некоторые цепочки в новый вид (нуклеотидные последовательности в триплетные и аминокислотные), сохранять данные в БД и выводить их в табличном и графическом виде. Взаимодействие с пользователем осуществляется через веб-интерфейс, что делает программный комплекс общедоступным и независимым от операционной системы и конфигурации клиентской машины. Вычисление характеристик производится подключенной к программному комплексу библиотекой «Libiada», написанной также на языке C#. Кроме того, программный комплекс может рассчитывать локальные характеристики, распределения характеристик по однородным цепочкам и характеристики зависимостей однородных цепочек между собой. Вычисленные распределения, характеристики и матрицы зависимостей также представляются в табличном и графическом видах. С помощью ещё одной подключаемой библиотеки программный комплекс может производить автоматическую кластеризацию организмов по числовым характеристикам их строя [2].

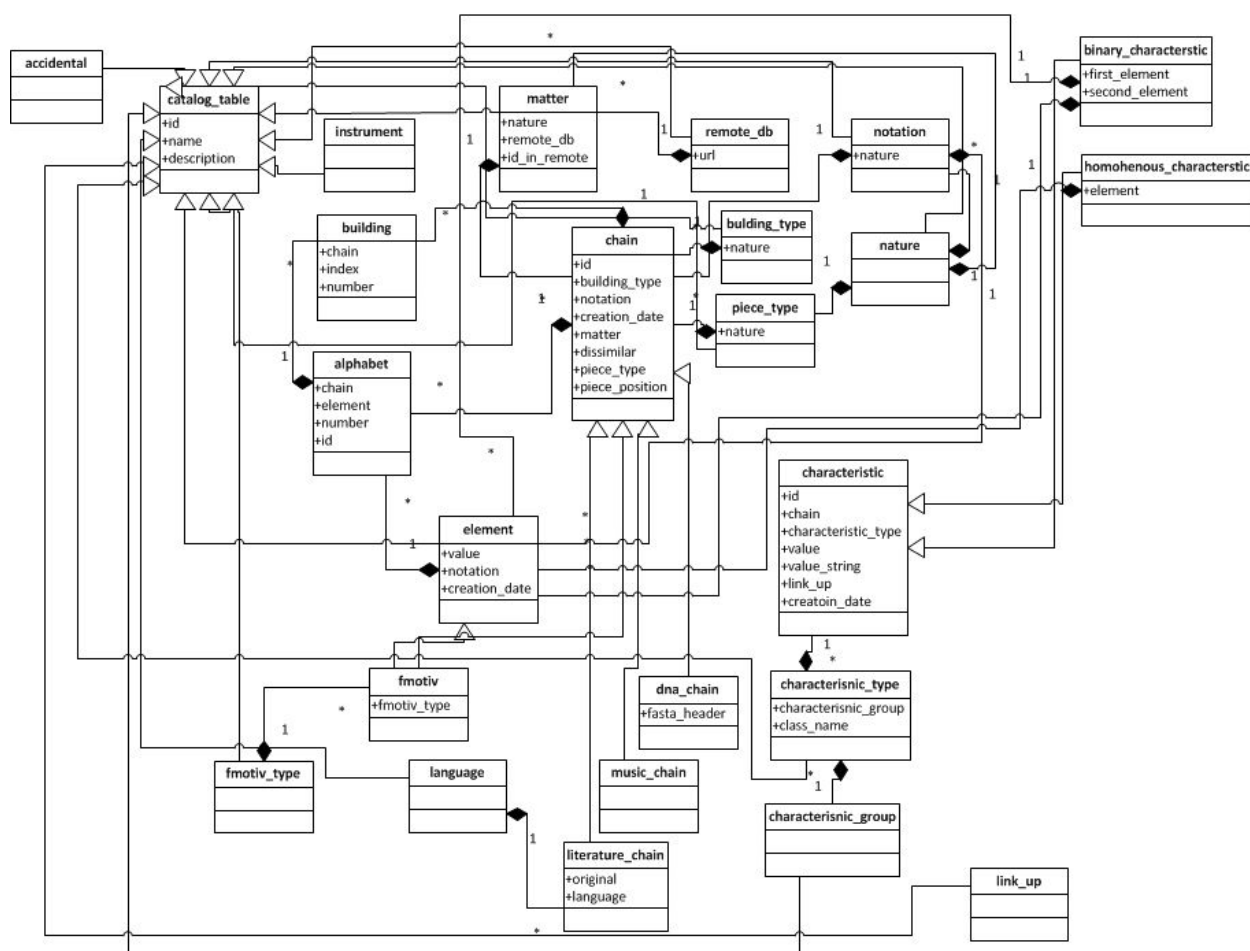


Рис. 1. Схема базы данных Libiada

На рис. 2 приведен пример пользовательского интерфейса программного комплекса.

The screenshot displays the LibiadaWeb user interface. The top section shows a table of literary works with columns for 'Название объекта' (Object Name) and 'Тип цепочки' (Chain Type). The table lists several works by Chekhov, all categorized as 'Литературные произведения' (Literary Works).

Below the table, there are search and filter options:

- Характеристика:** Normalized coefficient of partial dependence (dropdown).
- Привязка:** To the beginning and to the end (dropdown).
- Форма записи цепочки:** Words (dropdown).
- Язык литературного произведения:** Russian (dropdown).
- ☐ Фильтрация (Filtering).
- ☐ Считать зависимости только для X самых частых элементов (Calculate dependencies only for X most frequent elements).
- Вычислить** (Calculate) button.

The bottom of the interface shows pagination information: 'Showing 661 to 670 of 697 entries' and navigation links: 'First | Previous | 65 | 66 | 67 | 68 | 69 | Next | Last'.

Рис. 2. Пользовательский интерфейс программного комплекса LibiadaWeb

Библиографический список

1. Гуменюк, А.С. Алгоритмы анализа структуры сигналов и данных: монография / А.С. Гуменюк, Ю.Н. Кликушин, В.Ю. Кобенко, В.Н. Циганенко; под науч. ред. д-ра техн. наук Ю.Н. Кликушина. – Омск: изд-во ОмГТУ, 2010. – 272 с.
2. Гуменюк, А.С. Таксономия живых организмов по характеристикам строя их ДНК / А.С. Гуменюк, Н.Н. Поздниченко, С.Н. Шпынов. – (Математическая биология и биоинформатика: IV международная конференция). – Пущино: изд-во ООО «МАКС Пресс», 2012. – С. 56-57.

Сланбек Б.Б., ст-т гр. ЗКТ-112

Научный рук.: магистр права, ст. преподаватель Кошербаева Г.Н.

*Международный казахско-турецкий университет им. Х.А. Ясави
(Казахстан, г. Туркестан)*

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

Становление и развитие предпринимательства в Казахстане происходило в сложных и не всегда благоприятных социально-экономических условиях транзитного периода, на фоне серьезного макроэкономического кризиса и снижения жизненного уровня людей. Процесс формирования негосударственного сектора экономики и сейчас сталкивается с целым рядом трудностей объективного и субъективного характера, препятствующих его динамичному развитию.

Были объективные трудности связаны с общим кризисным состоянием экономики и недостаточно требуемых финансовых ресурсов для придания сильнейшего импульса широко масштабному развитию предпринимательства. Так же были, трудности субъективного характера связаны с тем, что в обществе сильны предрассудки относительно получения прибыли и обогащения.

Со временем были выработаны традиции работы на потребителя с учетом колебаний рыночного спроса и в условиях конкуренции за рынки сбыта и кошельки покупателей. Стали выпускаться более качественная продукция, появился опыт предприимчивости. Предприниматели стали знакомиться методами современного менеджмента и маркетинга. Престиж личности предпринимателя в обществе повысился.

Но при всех недостатках и упущениях первых лет становления предпринимательства, сейчас оно превращается в заметное явление в жизни общества и завоевывает все более устойчивые и доверительные позиции. В Казахстане все увереннее начинают заявлять о себе предприниматели новой волны [1].

Происходящие в промышленности структурные изменения и реформирование крупных государственных предприятий привели к значительному свертыванию объемов производства и, в ряде случаев, к ликвидации отдельных предприятий и производств. Занятость населения в государственном секторе понизилась, и часть высвободившихся трудовых ресурсов перетекла из государственного в частный сектор экономики.

Предприниматель выступает в гражданском обороте от своего имени и по этому, предпринимателю следует изучить п. 3 ст. 10 Гражданского кодекса РК, где рассматриваются способы защиты и поддержки предпринимателей: это –

возможность осуществления предпринимательской деятельности без получения каких-либо разрешений, кроме лицензируемых видов деятельности. Статья 10 Конституции закрепляет право каждого гражданина Республики Казахстан заниматься предпринимательской деятельностью без каких-либо ограничений и разрешений, кроме тех видов деятельности, где требуется наличие специального разрешения (лицензии).

Основной задачей лицензирования предпринимательской деятельности является ограничение таких ее видов, которые могут либо сами по себе, либо при ее осуществлении в ненадлежащих условиях нарушить государственные интересы или интересы граждан. Законодательной основой предпринимательского лицензирования служит Закон РК «О лицензировании» от 11 января 2007 года.

Законом Республики Казахстан от 17 апреля 1995 года «О государственной регистрации юридических лиц и учетной регистрации филиалов и представительств» установлен общий порядок регистрации юридических лиц, в том числе занимающихся предпринимательской деятельностью.

При регистрации проверяется законность занятия предпринимательской деятельностью. Запрещается отказ в регистрации со ссылкой на нецелесообразность ее в данных условиях (нет спроса на товары и услуги, большая конкуренция и т.п.). Для регистрации предприниматель-заявитель должен обратиться только в один регистрирующий орган. Если требуемые законом о государственной регистрации юридических лиц документы составлены в надлежащей форме, регистрирующий орган не имеет права отказать в регистрации либо требовать от заявителя предоставления каких-либо дополнительных виз, согласований, разрешений и т.п. Статья 6 данного закона рассматривает порядок государственной регистрации юридических лиц. Для регистрации юридического лица в регистрирующий орган подается заявление по форме, установленной Министерством юстиции Республики Казахстан, и прилагаются учредительные документы, составленные на государственном и русском языках, в трех экземплярах. Заявление подписывается учредителем или уполномоченным учредителем лицом с приложением учредительных документов, удостоверенных в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

Сегодня экономические изменения в Казахстане намного опережают преобразования в правовой сфере. Такая ситуация не является исключением и в сфере малого и среднего предпринимательства. Можно выделить следующие основные этапы законодательного обеспечения становления малого предпринимательства в Казахстане:

- 11 декабря 1990 года принят Закон Казахской ССР «О свободе хозяйственной деятельности и развитии предпринимательства в Казахской ССР», который является одним из первых законодательных актов, определившим основные правовые, экономические и социальные условия для свободной предпринимательской деятельности;

- 4 июля 1992 года принят Закон Республики Казахстан «О защите и поддержке частного предпринимательства», который установил, что государство обеспечивает максимальную свободу частных предпринимателей, охрану коммерческой тайны и ответственность государственных органов и должностных лиц за нарушение прав частных предпринимателей;

- Государственная программа поддержки и развития предпринимательства на 1992-1994 годы; на 1995-1996 годы;

- 6 марта 1997 г. был принят Указ Президента Республики Казахстан «О мерах по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства». В Указе главными задачами развития малого предпринимательства названы, в первую очередь, обеспечение занятости населения, решение его социальных проблем и развитие трудовой активности, наполнение потребительского рынка широким ассортиментом товаров и услуг.

- 19 июня 1997 года приняты Закон Республики Казахстан «Об индивидуальном предпринимательстве» и Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке малого предпринимательства»;

- 19 января 2001 года № 77 Постановление правительства Республики Казахстан «О Концепции развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан на 2001-2005 годы».

Таким образом, в Республике Казахстан законодательная база для развития и функционирования малого бизнеса, в целом, сформирована. На современном этапе одной из основных задач является полная реализация на практике установленных положений. Указанные акты обеспечили основу для устойчивого развития предпринимательства в Республике, создали необходимые предпосылки для становления предпринимательского класса.

В то же время, не нашли полного отражения вопросы, связанные с функционированием небольших предприятий, определения четких критериев отнесения тех или иных юридических лиц к категории малых и средних предприятий, что затрудняло не только статистический учет основных показателей деятельности данных предприятий, а также препятствовало выработке эффективных мер по оказанию мер государственной поддержки предпринимателям.

Библиографический список

1. Назарбаев Н.А. Казахстан на пути ускоренной экономической, социальной и политической модернизации. Послание Президента РК Назарбаева Н.А. народу Казахстана. Астана, 16 февраля 2005 г. // Казахстанская правда. – 18.02.2005 г.

2. Мамыров Н.К., Ихданов Ж. Государственное регулирование экономики в условиях Казахстана (теория, опыт, проблемы). – Алматы: Экономика, 1998.

3. Климкин С.И. Правовые формы предпринимательства в Республике Казахстан. – Алматы, 1997.

Томилова Р.В., ст-ка гр. МО-11

*Научный рук.: магистр педагогики, ст. преподаватель Куспанова М.Т.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИГРОВЫХ МЕТОДОВ ПРИ ОБУЧЕНИИ ХОРОВОМУ ПЕНИЮ НА УРОКАХ МУЗЫКИ В ШКОЛЕ

Хоровое пение – одно из главных средств музыкального воспитания школьников, способствующее гармоничному развитию личности и формирующее такие качества как: эмоциональность, коммуникабельность, инициативность, ответственность, организованность, коллективизм, трудолюбие, креативность. Успех работы учителя музыки во многом зависит от того, насколько глубоко он осознаёт

воспитательное значение хорового пения, владеет методами и приёмами певческого развития школьников, знает особенности детского голоса, умеет организовать работу по освоению песенного материала.

Одним из методов певческого развития школьников являются музыкально-дидактические, занимательные и ритмические игры. Проведение на уроках музыки игр способствует формированию музыкальных способностей с помощью доступной игровой формы, овладению чувством ритма, развитию у учащихся тембрового, динамического слуха. А задача учителя музыки состоит в создании условий для проявления творчества и индивидуальности учащихся. Для успешного проведения, например, музыкально-дидактической игры необходима фантазия ребенка, создание воображаемой ситуации, а также интересное и красочное оформление материала, активизирующее интерес у учащихся.

В процессе развития певческой культуры учащихся учителю музыки рекомендуется активнее использовать современные методики, широко используемые в музыкальной педагогике, включая многообразные частные авторские методики Ю. Алиева, В. Емельянова, Г. Струве, Г. Стуловой, а также занимательные игры Т. Ждановой, игровые приёмы В. Попова, Л. Горюновой, А. Менабени, учитывающие возрастные особенности школьников. Д. Б. Кабалевский подчеркивал, что хоровое пение, являясь активной формой музыкального образования, само является предметом искусства, требующим творческой деловой обстановки и своеобразной хоровой организации учащихся на уроке. Под хоровой организацией он подразумевает создание обстановки, которая бы, с одной стороны, обеспечивала успешные занятия классного хора, а с другой – способствовала становлению у учащихся умений и навыков хорового пения, любви к этому виду исполнительской деятельности. «Каждый класс – хор! – вот идеал, к которому должно быть направлено это стремление» [1].

Характерной особенностью деятельности детей младшего школьного возраста, как известно, является игра. Ребенок, «увлекаясь игрой, проявляет активность, деловитость, организаторские способности, волю, целеустремленность, находчивость, смелость, эмоциональность, артистизм, более высокий уровень специальных (музыкальных) и общих (мыслительных) способностей и другие личностные качества, он как бы перевоплощается под воздействием игровой роли», – пишет Т.А. Жданова [2]. Многие из перечисленных качеств важны для успешной певческой подготовки школьников. В работе с более старшим возрастом успешно проходят соревнования между группами класса или партиями хора, обсуждение интерпретации разучиваемой песни. «Прием интерпретации или обсуждения возможных вариантов исполнения относится к проблемным приёмам обучения: делает подростков как бы сопричастными к сочинению музыки», – пишет Ю. Алиев [3]. Причем эти поиски исполнительского плана частей песни или произведения в целом могут иметь форму свободного высказывания, конкурса на лучшую интерпретацию.

Л. Горюнова предлагает элементы «певческого музицирования» вводить на каждом уроке [4]. Эффективность творческого процесса сочинения школьников мелодии зависит от правильного подбора литературных текстов. Они должны быть небольшими по объему, ритмически четко организованными, ярко передавать основное настроение. Прежде чем приступить к песенным импровизациям, полезно разобрать с учащимися содержание и структуру стихотворения. После этого учащиеся способны самостоятельно искать те средства музыкальной выразительности, которые каждый из них воспринимает как наиболее точно

передающие эмоциональную окрашенность стиха. Исполнять собственные сочинения дети должны выразительно, эмоционально, с соблюдением всех известных им правил пения. Певческая импровизация вносит в занятия элемент созидания, что закрепляет знания и умения учеников, многопланово развивает их и способствует раскрепощению творческих сил и не выявленных способностей.

Немаловажную роль в развитии у детей слуха и ритма играют распевки, проводимые до разучивания какой-либо песни. Попевки помогают школьникам определить направление мелодии, они учатся находить в мелодии короткие и длинные звуки. Учителя музыки и хормейстеры составляют специальные попевки-упражнения, учитывая особенности своих классов или коллективов. При этом важно помнить, что обязательными компонентами упражнений должны быть: повторность, определенная организация и целенаправленность на улучшение качества голосообразования.

Музыкальные игры приобщают к музыкальной деятельности, формируют представления о выразительной интонационной природе музыкального искусства через непосредственное проживание образов. Наряду с развитием музыкальной деятельности детей осуществляется и воспитательный процесс формирования любви к музыке вообще. Таким образом, применение игр на уроке дает возможность провести его более содержательным, развивая исполнительские навыки учащихся.

Хоровое пение, как исполнительское искусство – наиболее доступный и любимый вид детского творчества. Оно не требует каких-либо дополнительных затрат, так как человеческий голос универсален и общедоступен. Исполняя музыкальное произведение, учащиеся не только приобщаются к музыкальной культуре, но и сами создают музыкальную культуру, художественные ценности. И систематическое применение игровых методов на уроках музыки позволяют сделать вывод о том, что игры оказывают непосредственное влияние на развитие музыкальных способностей, творческого мышления, способности учащихся к самовыражению.

Библиографический список

1. Вендрова Т., Критская Е. Уроки Д. Кабалевского // Искусство в школе. – 1994. – № 3. – С. 19-21.
2. Жданова Т.А. Игровой метод в развитии музыкально-просветительских интересов младших школьников в детском хоре. В кн.: Музыкальное воспитание детей в школе, вып. 13. – М., 1978.
3. Алиев Ю.Б. Пути формирования навыков многоголосного пения в детском хоре. В кн.: Музыкальное воспитание в школе, вып. 10. – М., 1975.
4. Горюнова Л.В. Воспитание музыкального вкуса и развитие музыкального восприятия у школьников. В кн.: Музыкальное воспитание в школе, вып. 8. – М., 1972.

Туркумбаев Ж.Ж., ст-т гр. Ф(о)-09

Научный рук.: к.ф.-м.н., доцент Усеинов Б.М.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОЗДАНИИ ЭЛЕКТИВНЫХ КУРСОВ ПО ФИЗИКЕ

В настоящее время, в связи с введением профильного обучения перед системой общего среднего образования страны на передний план выдвигается задача раскрытия способностей каждого ученика, формирования у обучаемых умений выбирать профессиональный путь и быть готовыми к жизни в высокотехнологичном и конкурентном мире.

В соответствии с Концепцией профильного обучения предусматривается введение курсов по выбору, обеспечивающих право и возможность старшеклассникам самостоятельно выбирать различные профили обучения с учетом индивидуальных интересов, склонностей и способностей [1].

Профильное обучение является одним из основных направлений развития школьного образования. Важную роль в нем играют информационные технологии – как современная практическая составляющая любого профильного содержания.

Концепцией профильного обучения на старшей ступени общего образования определены (число) основных профилей, по которым осуществляется обучение в профильных классах школ.

В рамках профильного обучения информационные технологии применительно к элективным курсам позволяют исключить неоправданное дублирование содержания и назначения материала курсов.

Информационные технологии в системе профильного обучения должны обеспечивать школьнику такую избирательную подготовку по физике, которая используется в выбранных им направлениях дальнейшей профессиональной деятельности.

Особенность элективных курсов в том, что в него могут быть включены предметные вопросы, которые отсутствуют в базовых общеобразовательных курсах, представлены в недостаточном объеме или же недостаточно хорошо отрабатываются из-за дефицита учебного времени. Такой элективный курс, кроме ориентационной функции, выполняет компенсирующую функцию. Но, тем не менее, даже такие курсы не должны дублировать базовые. Они должны содержать новый для учащихся материал или же новые виды и способы деятельности с предметным содержанием. Элективные курсы с применением информационных технологий показывают тенденцию современного образования, состоящую в том, что предметный материал становится не столько объектом формального обучения старшеклассников, сколько мотивированным социальным заказом личностного интеллектуального развития [2].

Всё многообразие содержания элективного курса удобно представить в виде электронного учебника. Электронный учебник должен обеспечивать выполнение всех основных функций, включая предъявления теоретического материала, организацию применения первично полученных знаний (при выполнении тренировочных заданий), контроль уровня усвоения информации (обратная связь), задания-ориентиры для самообразования. Реализация всех этих звеньев возможна в процессе обучения посредством единой компьютерной программы, что существенно упрощает организацию учебного процесса, сокращает затраты времени на обучение и автоматически обеспечивает целостность дидактического цикла в пределах одного сеанса работы с электронным учебником [3].

Рассмотрим это на примере элективного курса «Электрические измерения в цепях переменного тока», который можно использовать в старших классах школ естественно-математического направления. Данный электронный учебник включает в себя теоретический материал по разделу «переменный ток», разноуровневые тесты и задачи, а также виртуальные лабораторные работы по данной теме (рис. 1, 2).



Рис. 1. Главное меню ЭУ

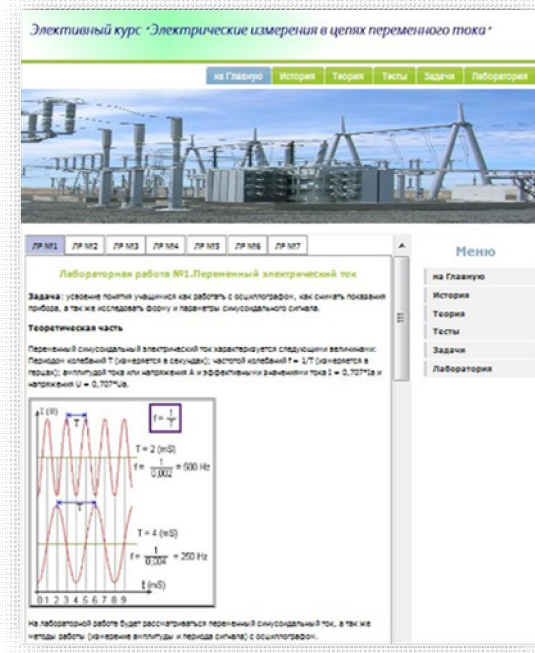


Рис. 2. Лабораторные работы ЭУ

Структура электронного учебника построена таким образом, что обучение происходит в следующей последовательности: сначала ученик прочитывает теорию, далее отвечает на тестовые задания, решает задачи, затем приступает к выполнению лабораторных работ. В том случае, если ученик не справляется с вопросами теста или с задачей, ему необходимо вернуться к началу, т.е. к повторному изучению теоретического материала.

Электронный учебник по сравнению с традиционным имеет ряд преимуществ:

- с помощью мультимедиа технологий создается обучающая среда привлекающая внимание школьников;
- на едином носителе находится значительный объем информации;
- возможность выбора индивидуальной схемы изучения материала.

Необходимо отметить, что в современных условиях меняется роль школы в обществе, следовательно, и отношение ученика к школьному образованию. У многих учащихся проявляется стремление к сокращению времени обучения, усиливается тенденция к профессионализации образования, поэтому электронный учебник, в подобных случаях, лучший вариант для самостоятельного изучения предмета и готовности для будущей профессии [4].

Таким образом, элективные курсы с включенными в них современными информационными технологиями стимулируют переход от обучения к самообразованию, и далее к культуре саморазвития в профессиональной деятельности, определяющей в результате формулу успешности человека.

Библиографический список

1. Концепция развития профильного обучения Республике Казахстан // Астана-2010.
2. Научно-методический журнал «Физика в школе», № 7, 2003.

3. Использование информационных технологий в образовательном процессе: методические рекомендации / под ред. Ройтблат О.В. – Тюмень, 2007.

4. Сайт периодических изданий «Первое сентября» www.festival.1september.ru

Усеинова С.Б., ст-ка гр. Ф(о)-09

Научный рук.: к.ф.-м.н., доцент Усеинов Б.М.

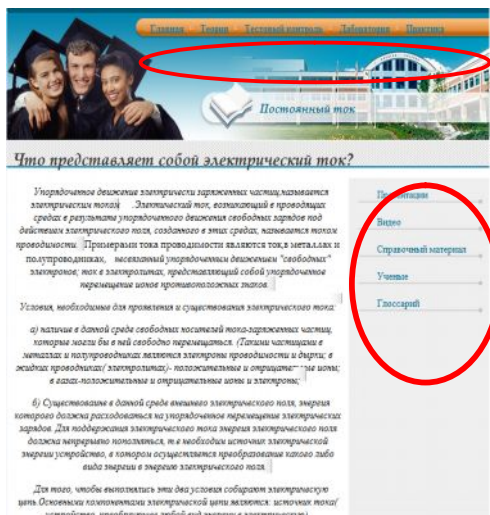
*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

МУЛЬТИМЕДИЙНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

Постоянное сокращение числа часов на физику в сочетании со старыми методами преподавания физики тормозят проведение хороших уроков, что приводит к ежегодному снижению уровня подготовки школьников и падению качества образования. Поэтому современная школа переживает нелегкий период постоянного реформирования. В последние годы в общеобразовательных школах наметился перелом во взглядах на обучение: стали чаще использоваться новые педагогические и информационные технологии с использованием мультимедиа презентаций, одной из которых является разработка методического обеспечения, электронного пособия и мультимедийного сопровождения в виде слайд презентаций. Из сказанного вытекает актуальность работ, направленных на разработку электронных пособий и мультимедиа презентаций.

Изначально создание мультимедиа технологии не было направлено на образование, тем не менее, оно оказало на него колоссальное влияние. Именно в этой области мультимедиа технологии нашли самое широкое распространение: разработано огромное количество электронных пособий и книг, применяющихся в учебном процессе, различные электронные энциклопедии, интерактивные путеводители, тренажеры и. д.

Электронные пособия и электронные учебники по сравнению с традиционными учебниками обладают рядом преимуществ. Применение на уроках таких технологий резко повышает эффективность урока. Наряду с этим, в таких пособиях кроме необходимого теоретического материала, можно найти огромное количество дополнительных сведений.

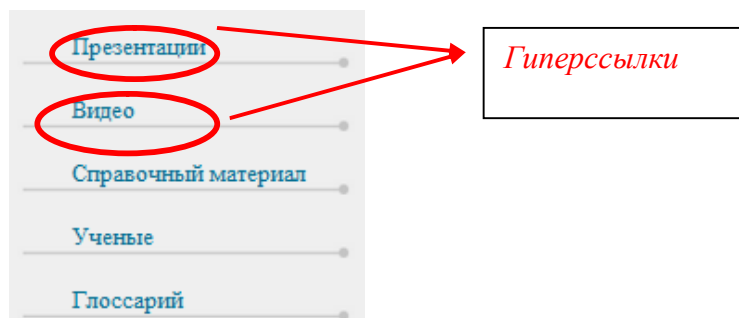


На примере главной страницы разрабатываемого мной учебника, можно увидеть, что он содержит такие разделы как: презентации, видео материалы, практические задания, лабораторные задания и т.д. что является очень удобным при закреплении или углублении своих знаний после изучения теории. При этом экономится очень большое количество времени по сравнению с традиционными учебниками, где лабораторные работы находились бы в одном месте, задачи и тесты для самоконтроля – в другом. На поиск всего этого у учащихся уходило

достаточно большое количество времени. Электронные пособия решают эту проблему.

Также еще одним преимуществом электронных пособий является их наглядность. Как говорилось уже выше, для большего понимания и усвоения материала, можно сразу же просмотреть видео фильм в виде эксперимента или какого-либо занимательного опыта. Установлено, что применение мультимедиа технологий вдвое повышает интерес к уроку в отличие от традиционного.

Представленное мной электронное пособие к разделу «Законы постоянного тока» в курсе физики средней школы состоит главной страницы и, связанных с ней при помощи гиперссылок, отдельных страниц.



При нажатии на одну из данных гиперссылок открывается следующая страница, содержащая материал, связанный с этим понятием. Например, при нажатии на презентации, открывается следующая страница:



Появляется страница с перечнем презентаций, которые составлены в соответствии с лекционным материалом. Их можно просто просмотреть и если необходимо, то можно скачать.

Учебник был рассчитан на то, чтобы совместить в себе все самое необходимое, что необходимо для изучения данной темы. Кроме того, есть материал, предназначенный для расширения кругозора. К примеру, в разделе «Ученые» можно

найти всю необходимую информацию, касающуюся всех ученых, внесших свой вклад в изучение электрического тока.

Главная Теория Тестовый контроль Лаборатория Практика

Постоянный ток

Биографии ученых:

ДЖОУЛЬ (Joule), Джеймс Прескотт
24 декабря 1818 г. – 11 октября 1889 г.
Английский физик Джеймс Прескотт Джоуль родился в Солфорде близ Манчестера в семье богатого пивовара. Получил домашнее образование. В течение нескольких лет его учил математике, физике, началам химии известный физик и химик Джон Дальтон, под влиянием которого Джоуль уже в 19 лет начал экспериментальные исследования.

Подробнее...

Эмилий Христианович Ленц (1804-1865) — российский физик и электротехник, академик Петербургской АН (1830), ректор Санкт-Петербургского университета (с 1863). Установил (1833) правило, названное его именем, экспериментально обосновал закон Джоуля — Ленца (1842). Дал методы расчета электромагнитов (совместно с Б. С. Якоби), открыл обратимость электрических машин. Труды по геофизике.

Подробнее...

Презентации
Видео
Справочный материал
Ученые
Глоссарий

В заключении, хотелось бы отметить, что повышение интереса и качества знаний, может осуществляться только при умелом совмещении традиционных уроков с современными методами обучения. Только таким образом можно добиться наиболее эффективного и продуктивного процесса обучения.

Библиографический список

1. Гостиин А.М., Чернышев А.С. Современные информационные технологии в образовании. – Рязань, 1998.
2. Использование информационных технологий в образовательном процессе: методические рекомендации / под ред. Ройтблат О.В. – Тюмень, 2007.
3. Беспалько В.П. Образование и обучение с участием компьютеров (педагогика третьего тысячелетия). – М.: МОДЭК, 2002.

Федоровых В.В., ст-т гр. ИС-09

Научный рук.: м.т.н., старший преподаватель Астапенко Н.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ WEB-ПРИЛОЖЕНИЯ «ЭЛЕКТРОННОЕ БЮРО ТРУДОУСТРОЙСТВ»

На сегодняшний день количество людей и количество времени, которое они уделяют интернету, неуклонно растет [1]. Проводить время в интернете входит у многих в привычку. Соответственно, первым делом люди стараются обращаться в интернет за необходимой информацией, и поиск работы не исключение.

Одним из сайтов связанных с трудоустройством является «Электронное бюро трудоустройств», которое позволит работодателям публиковать объявления, а также предварительно оценить соискателей с помощью подсистемы «Тестирование», а для соискателей организована возможность публиковать свои резюме и портфолио.

Постоянное усложнение систем, а также необходимость их анализа с целью совершенствования функционирования и повышения эффективности обуславливает необходимость наличия специальных средств описания и анализа таких систем [2]. Для решения подобных задач моделирования сложных систем существуют хорошо методологии и стандарты. К таким стандартам относятся методологии семейства IDEF. С их помощью можно эффективно отображать и анализировать модели деятельности широкого спектра сложных систем в различных разрезах [3].

В рамках проектирования web-приложения «Электронное бюро трудоустройств» была построена контекстная диаграмма IDEF0.

В качестве работы рассматривается «Функционирование «Электронного бюро трудоустройств»». Входной информацией, на основе которой выполняется работа, являются следующие материалы:

- Заявка о размещении объявления, которая составляется работодателем и содержит данные необходимые для его публикации. Проверка на соответствие данных в заявке выполняется администратором.
- Материал для статьи. В данном случае материалом для статьи выступает ее название и содержание.
- Данные о проверке знаний. В данном случае в качестве данных может выступать информация о тестах, включая название теста, вопросы и ответы, и информация о конкурсах, включая название и задание конкурса.
- Данные соискателя, которые необходимы для составления резюме.
- Список работ, который необходим для составления портфолио.

Управляющими потоками являются:

- Руководство по размещению материала, в котором описывается инструкция по заполнению полей и их назначению. Здесь подразумевается инструкция по публикации объявлений и статей.
- Руководство по использованию проверки знаний, в котором описываются варианты взаимодействия с проверкой знаний. В том числе прикрепление к объявлению, процесс прохождения и принцип работы.

Ресурсами, выполняющими эту работу, являются: работодатель; соискатель; администратор.

В качестве результата выполнения работы web-приложения представлены следующие элементы: новые материалы, в качестве которых выступают объявления и статьи; новые проверки знаний, добавляемые администратором и работодателем; новое портфолио, которое является представлением соискателя в web-приложении; результат проверки знаний, который является следствием прохождения проверки знаний; приглашение на собеседование, которое представляется как результат прохождения проверки знаний закрепленной за объявлением.

Декомпозиция контекстной диаграммы, представлена в соответствии с рисунком.

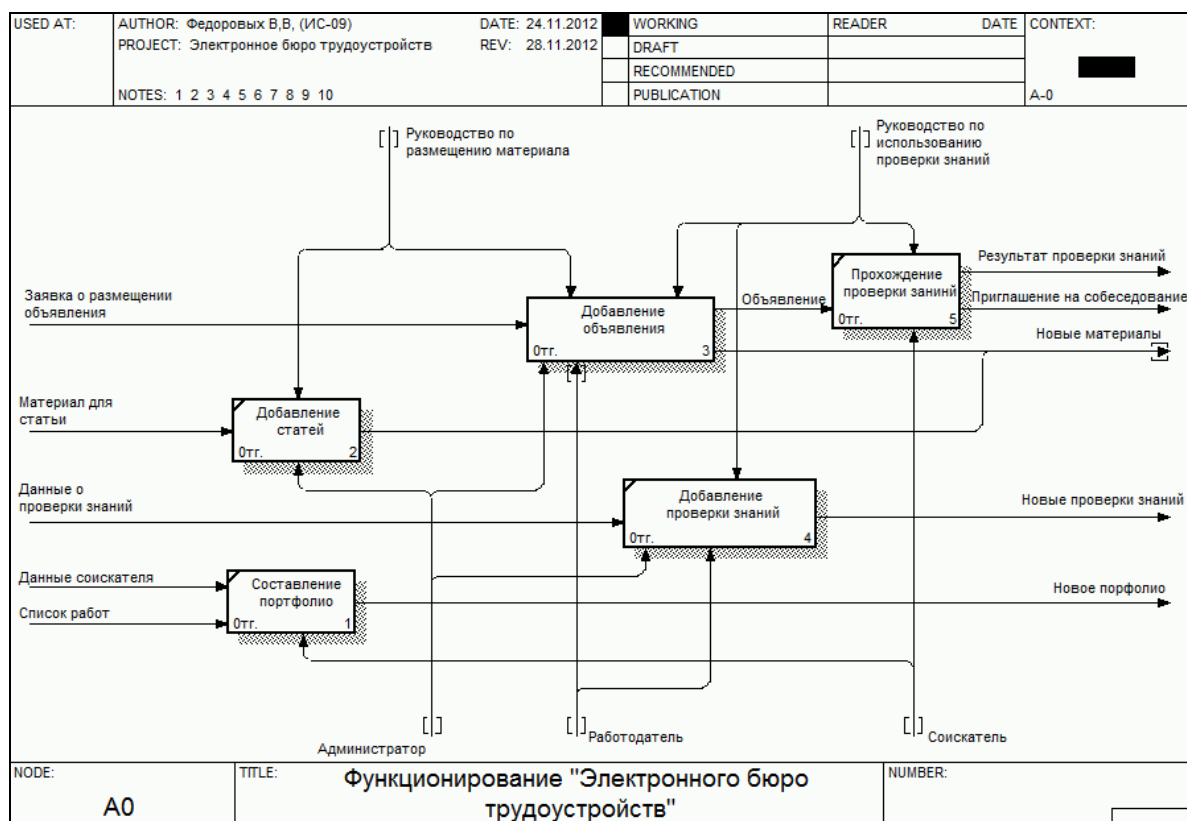


Рисунок. Диаграмма декомпозиции работы «Функционирование «Электронного бюро трудоустройств»»

На данной диаграмме содержится пять работ:

- **Добавление объявления.** В качестве входной информации выступает заявка о размещении объявления, управления – руководство по размещению материала и руководство по использованию проверки знаний, механизма – работодатель, добавляющий объявление, и администратор, осуществляющий его предварительную проверку. Как результат на выходе новое объявление и новые материалы, которое показывает, что список материалов был пополнен.
- **Прохождение проверки знаний.** В качестве входной информации выступает новое объявление, публикуемое работодателем, управления – руководство по использованию проверки знаний, механизма – соискатель, проходящий проверку знаний. Как результат работы на выходе имеется результат проверки знаний и приглашение на собеседование, которое может быть выходом в случае преодоления ограничения.
- **Добавление статей.** В качестве входной информации выступает материал для статьи, управления – руководство по размещению материала, механизма – администратор, добавляющий статью. Как результат работы на выходе новые материалы.
- **Добавление проверки знаний.** В качестве входной информации выступают данные о проверке знаний, управления – руководство по использованию проверки знаний, механизма – работодатель и администратор, которые могут добавлять новую проверку знаний. Как результат на выходе новые проверки знаний.

- Составление портфолио. В качестве входной информации выступают данные соискателя, которые требуются для составления резюме, и список работ, которые являются примерами конкретной деятельности соискателя. Далее при использовании термина портфолио будет подразумеваться резюме и список работ. В качестве механизма осуществляющего работу выступает соискатель, составляющий портфолио. Как результат работы соискателя на выходе новое портфолио.

Контекстная диаграмма и диаграмма декомпозиции позволяют отобразить работы, которые выполняются в системе. При этом может возникнуть большая вложенность работ по уровням декомпозиции. Наглядное представление связей между работами отображено с помощью диаграммы дерева узлов, которая представлена в соответствии с рисунком 4.

Разработанная модель позволит более наглядно оценить структуру и принцип работы web-приложения «Электронное бюро трудоустройств».

Библиографический список

1. Интернет и связь, <http://net.compulenta.ru/657444/> (Актуальна на 29.01.2013 г.).
2. Основные понятия IDEF0, <http://www.kgau.ru/istiki/umk/mbp/ch08.html> (Актуальна на 29.01.2013 г.).
3. Integrated DEFinition Methods, <http://www.idef.com> (Актуальна на 29.01.2013 г.).

Харченко М.Ю., ст-ка гр. ОТЭТ-11

Научный рук.: к.б.н., доцент Гончарова О.В.

Омский институт (филиал)

*ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
(Россия, г. Омск)*

«ЗЕЛЕНый» КУРС ЭКОНОМИКИ XXI ВЕКА В РАМКАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В настоящее время человеческая цивилизация расходует ежегодный лимит потребления возобновляемых ресурсов планеты, предназначенных для будущих поколений, уже в сентябре [1, с. 409]. Это еще раз подтверждает то, что на современном этапе экономического развития хозяйственная деятельность человека усиливает противоречия между функционированием экономической и экологической систем, ставя под сомнение дальнейшее развитие достижений научно-технического прогресса.

Для выживания и развития человечества требуется переход к «зеленой экономике», под которой следует понимать систему видов экономической деятельности, связанных с производством, распределением и потреблением товаров и услуг, способных повысить благосостояние человека в долгосрочной перспективе.

В решениях многих встреч высокого уровня звучат призывы перейти к «зеленой экономике»: в 2006 г. – определить пути удовлетворения растущего спроса на энергию, не ставя под угрозу энергетические потребности, и одновременно избегания отрицательных последствий выбросов, связанных с производством энергии; в 2008 г. – обеспечить продвижение национальных и мировых экономик по

новому «зеленому» пути, что позволит получить более значительную отдачу от инвестиций природного, человеческого и экономического капитала и сократить выбросы парниковых газов, эксплуатировать и использовать меньшее количество природных ресурсов, снижая объем отходов и сглаживая социальные различия; в 2009 г. – оказывать консультационные услуги государствам, заинтересованным в продвижении по пути к «зеленой» экономике; в 2011 г. – заложить основы перехода к «зеленой» экономике путем инвестирования в «зеленые» сектора. В докладе «Навстречу «зеленой» экономике» (ЮНЕП, 2011 г.) подчеркивается, что «зеленая экономика» стимулирует экономический прогресс и создает рабочие места, при этом снижая риски от таких глобальных угроз, как изменение климата, утрата экосистемных услуг и дефицит водных ресурсов, обеспечивая более высокие темпы роста ВВП и роста уровня жизни людей [2].

В 2012 году основными темами конференция «Рио+20» стали: переход к «зеленой» экономике в условиях устойчивого развития и искоренение нищеты, и улучшение международной координации устойчивого развития.

Для перехода к «зеленой экономике» в рамках устойчивого развития должны соблюдаться:

- ценообразование, включающее отказ от неэффективных субсидий, оценку природных ресурсов в денежном выражении, налоги на загрязнители;
- политика государственных закупок, поощряющая производство экологически чистой продукции и использование методов производства, соответствующих принципам устойчивого развития;
- реформирование системы «экологического» налогообложения, включающей налоги на загрязнение;
- рост государственных инвестиций в соответствующую принципам устойчивого развития инфраструктуру (включая общественный транспорт, возобновляемые источники энергии, строительство энергоэффективных зданий) и природный капитал;
- целевая государственная поддержка исследований и разработок, связанных с созданием экологически чистых технологий;
- согласованность социальных и экономических стратегий.

Переход стран к «зеленой экономике» будет происходить по-разному, что зависит от уровня развития страны, природного и человеческого капитала.

Россия, несмотря на финансовые ограничения, открыта «зеленой» экономике. Российским ноу-хау на «зеленом» рынке является разработка 14 стандартов для определения экологической безопасности продукции в методическом реестре «Листок жизни» и укрепление международного авторитета данной маркировки в результате успешной аккредитации в Международной программе взаимопризнания экомаркировок Genices [3, с. 166-173]. В нашей стране «зеленая экономика» только начинает формироваться. Россия обладает необходимыми для перехода к зеленой экономике ресурсами (человеческими, материальными, технологическими и природными), являющимися природной кладовой для развития мировой экономики. С другой стороны, их неправильное масштабное использование уже приводит к глобальным экологическим проблемам.

В дальнейшем «зеленая» политика будет способствовать энергоэффективности производства, повышению доли источников возобновляемой энергии, развитию рационального использования водных ресурсов, снижению истощения плодородного слоя земли в сельском хозяйстве и т.п.

Библиографический список

1. Метелев, С.Е. Методологические аспекты эколого-экономической оценки перехода общества к устойчивому развитию / С.Е. Метелев, О.В. Гончарова // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2 (34). – С. 409-412.
2. Обобщающий доклад для представителей властных структур «Навстречу «зеленой» экономике: Программа ООН по окружающей среде, 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/development/sustainable/ger_synthesis.pdf
3. Смагина, О.Н. «Зеленая экономика» и торговля / О.Н. Смагина // II Манякинские чтения: материалы МНПК. – Омск, 2013. – 636 с.

Цокало А.А., ст-т гр. ИС-09

Научный рук.: м.т.н., старший преподаватель Астапенко Н.В.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)

ПРОЕКТИРОВАНИЕ WEB-ПРИЛОЖЕНИЯ «ВИРТУАЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ»

В современном мире существует огромное количество web-приложений, которые разрабатывались различными специализированными методиками управления, как самим процессом, так и всеми стадиями анализа, проектирования, реализации и последующего использования разработанного программного продукта. Проектирование это основной этап создания web-приложения, данный этап обязателен и крайне необходим. Вся документация, которая специфицирует проект, создается на этапе проектирования (видение проекта, описание ключевых персонажей, интерактивный прототип, функциональная спецификация, дизайн, макеты и другое) и преследуют одну цель: создать проект, который достигнет результата и будет удобен пользователям.

Процесс проектирования – это работа от общего к частному. На начальном этапе создания web-приложения «Виртуальное предприятие» необходимо определить общую концепцию проекта (для чего нужно создавать, какие потребности пользователей будет удовлетворять, чем будет отличаться от своих конкурентов, кто будет главным пользователем, какие разделы будут на сайте и как они будут между собой связаны). После определения общего назначения web-приложения, необходимо приступить к этапам проектирования web-приложения «Виртуальное предприятие»:

- моделирование бизнес-прецедентов;
- разработка модели бизнес-объектов;
- разработка концептуальной модели данных;
- разработка требований к системе;
- анализ требований и предварительное проектирование системы;
- разработка моделей базы данных и приложения;
- проектирование физической реализации системы [1].

На этапе создания логической модели ИС описание требований к системе задается в виде модели и описания системных прецедентов, о чем и пойдет речь в данной статье. В качестве основы данного процесса рассмотрен унифицированный

язык моделирования UML (Unified Modeling Language) и способы его применения для управления процессами разработки приложения в целом.

Проектирование системы в целом, начинается с выделения классов пользователей (актеров). В web-приложении «Виртуальное предприятие» с помощью анализа предметной области были выделены следующие классы пользователей:

- «Администратор»;
- «Работодатель»;
- «Руководитель практики»;
- «Студент»;
- «Гость».

В рамках данной статьи рассмотрим таких пользователей как «Работодатель». Диаграмма вариантов использования для актера «Работодатель» изображена в соответствии с рисунком 1.

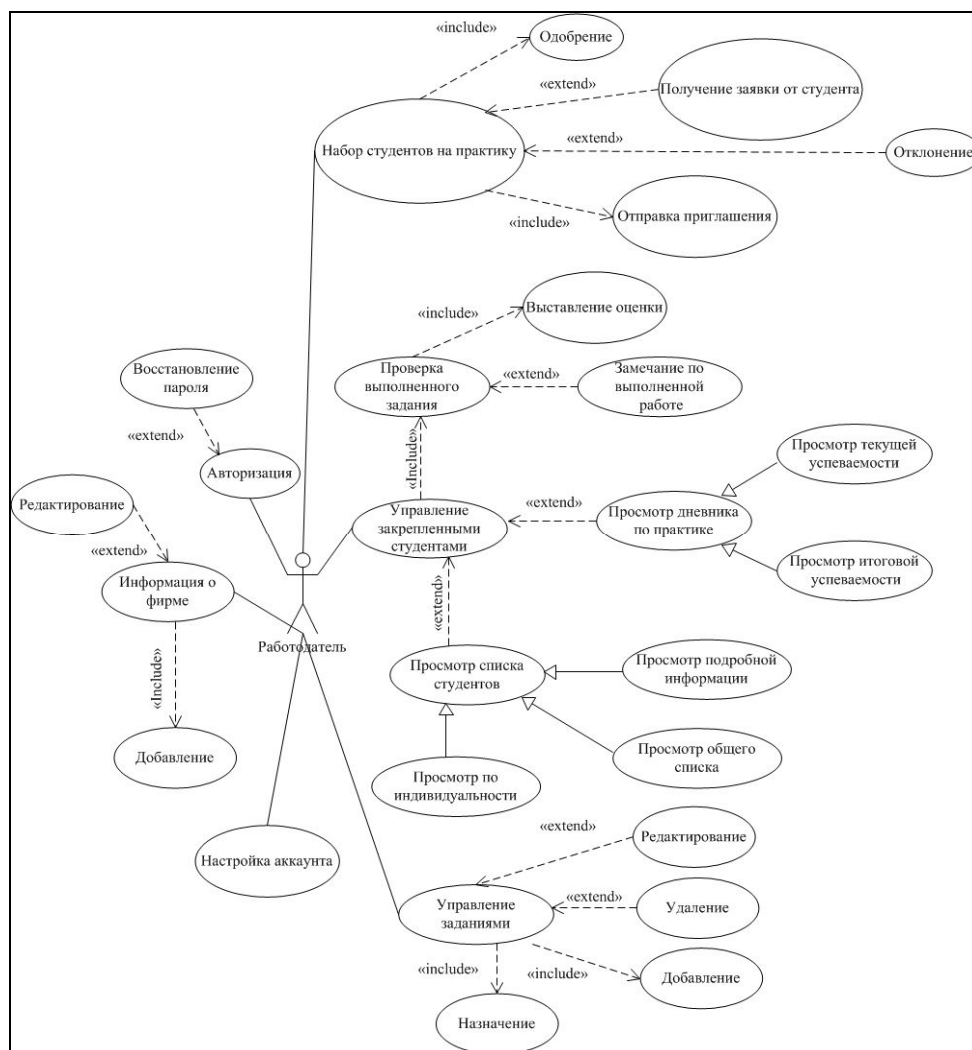


Рисунок 1. Диаграмма Use Case. Актер «Работодатель»

Основным назначением web-приложения «Виртуальное предприятие» является прохождение студентом производственной практики. Данное приложение моделирует реальные процессы прохождения практик между участниками образовательного и производственного процессов. Участником производственного процесса является «Работодатель». Одной из задач работодателя является набор студентов для прохождения практики.

Набор студентов на практику осуществляется двумя способами:

- отправка приглашения;
- получение заявки от студента.

Отправка приглашений студентам осуществляется работодателем, а заявки на прохождение практики присылаются работодателям. Работодателю представлен выбор контингента из списка, представляемый web-приложением. Присланные заявки от студентов имеют вложения с резюме. После изучения резюме работодатель может подтвердить заявку или отклонить [2].

После набора студентов на практику, работодателю формируется список студентов, которые закреплены на его предприятии. Каждому студенту необходимо дать задание для выполнения. Задания добавляет в систему работодатель, они должны соответствовать учебной программе. Добавленные задания в систему можно редактировать и удалить из системы. Назначение заданий может осуществляться как по индивидуальности, так и на группу студентов. Выполненные задания работодатель должен проверить и оценить. Результаты выставляются в дневник студента. Качество выполненного задания может сопровождаться написанием замечаний по проделанной работе, которые сохраняются в дневнике. Работодатель может просматривать как текущий результат, так и итоговый по окончании практики. Информация по практикантам предоставлена в личном кабинете работодателя. Работодатель может просматривать как групповую информацию, так и по индивидуальности. Одной из главной задачи работодателя является добавление данных о его предприятии или фирмы. Данные можно редактировать по необходимости. Если работодатель потерял пароль от учетной записи, то эти данные можно восстановить средствами для восстановления пароля.

Проектирование web-приложение «Виртуальное предприятие» позволяет создать специализированный продукт, с помощью которого будет осуществляться прохождение практики на предприятиях, что существенно упростит существующую технологию прохождения производственной практики студентами.

Библиографический список

1. Проектирование программного обеспечения с использованием стандартов uml 2.0 и sysml 1.0, <http://cyberleninka.ru/article/n/proektirovanie-programmnogo-bespecheniya-s-ispolzovaniem-standartov-uml-2-0-i-sysml-1-0>
2. Буч Г., Рамбо Д., Якобсон И. UML. Классика CS. – 2-е издание. – Санкт-Петербург: Питер, 2006. – 736 с.
3. Диаграммы вариантов использования, <http://itteach.ru/rational-rose/diagrammi-variantov-ispolzovaniya> (Актуальна на 01.10.2012 г.).

Цымбал В.С., ст-т гр. ИВТ-429, Поздниченко Н.Н.

Научный рук.: к.т.н., доцент Гуменюк А.С.

ФГБОУ ВПО «Омский государственный технический университет»

(Россия, г. Омск)

ВЫЧИСЛЕНИЕ ЛОКАЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК НУКЛЕОТИДНЫХ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЕЙ

В настоящее время актуальной является проблема исследование нуклеотидных последовательностей, в частности их локальной структуры (интроны, экзоны, границы генов). Разработанный А.С. Гуменюком аппарат анализа строя знаковых последовательностей [1] позволяет в отличие от общепринятых в биоинформатике статистических методов [2], данный аппарат позволяет учитывать также взаимное расположение.

Очевидно использование характеристик строя (описывающих целую генетическую последовательность) также и для анализа локальной структуры такой цепи, путем просмотра её окном разного размера в форме блоков или L-грамм, с последующим применением разнообразных методов анализа функций и числовых последовательностей. Авторами был разработан программный комплекс, позволяющий вычислять числовые характеристики строя для фрагментов нуклеотидных цепей, выбираемых определённым образом. Программа способна разбивать исходную цепь на блоки равной длины, L-граммы и L-граммы с фиксированной привязкой к началу цепочки.

На рисунках 1, 2 и 3 представлены распределение локальных характеристик рибосомальных РНК трёх организмов.

Из представленных графиков хорошо видно, что относительно близкородственные организмы (хомячок китайский и ёж обыкновенный) имеют схожие распределения локальных характеристик, сильно близкородственные организмы (клещ таёжный и клещ) ещё более схожие распределения локальных характеристик, а не родственные организмы (клещ таёжный и хомячок китайский) имеют сильно отличающиеся распределения.



Рис. 1. Изменение глубины рибосомальных РНК двух организмов в рамках L-граммы размером 50 нуклеотидов на протяжении данных цепей



Рис. 2. Изменение глубины рибосомальных РНК двух организмов в рамках L-граммы размером 50 нуклеотидов на протяжении данных цепей



Рис. 3. Изменение глубины рибосомальных РНК двух организмов в рамках L-граммы размером 50 нуклеотидов на протяжении данных цепей

Продemonстрированные исследования показывают, что распределения локальных характеристик строя являются адекватным средством описания и сравнения нуклеотидных последовательностей.

Библиографический список

1. Гуменюк, А.С. Алгоритмы анализа структуры сигналов и данных: монография / А.С. Гуменюк, Ю.Н. Кликушин, В.Ю. Кобенко, В.Н. Циганенко; под науч. ред. д-ра техн. наук Ю.Н. Кликушина. – Омск: изд-во ОмГТУ, 2010. – 272 с.

2. Садовский, М.Г. Информационно-статистический анализ нуклеотидных последовательностей: Диссертация на соискание учёной степени доктора физико-математических наук: 03.00.02 / М.Г. Садовский. – Красноярск, 2004. – 394 с.

Шалабаева Д.Д., ст-ка гр. Ин(о)-09

Научный рук.: ст. преподаватель Кольева Н.С.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ЭКСПЕРИМЕНТА ПО ВНЕДРЕНИЮ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИН БАКАЛАВРИАТА 5В011100 «ИНФОРМАТИКА»

Методами педагогического исследования называют совокупность приемов и операций, направленных на изучение педагогических явлений и решение разнообразных научно-педагогических проблем.

Под *педагогическим экспериментом* будем понимать специально организованное исследование, проводимое с целью выяснения эффективности применения тех или методов, средств, форм, видов, приемов.

Эксперимент всегда предполагает создание нового опыта, в котором активную роль должно играть проверяемое нововведение. Общая методика проведения нашего педагогического исследования основана на работах А.Ф. Аменда [1], Ю.К. Бабанского [2], В.И. Загвязинского [3], А.Я. Найна [4], А.И. Пискунова [5], В.В. Краевского [6], в которых определены общие требования к организации педагогического исследования.

С нашей точки зрения, для эффективного осуществления экспериментальной работы необходимо выделить критерии, позволяющие отличить экспериментальную деятельность от другой. Такими критериями являются:

- наличие цели эксперимента;
- наличие гипотезы, ее уточнение в ходе исследования;
- анализ теории и практики, связанный с исследуемой проблемой;
- формулировка задач исследования;
- наличие способов диагностики;
- разработка критериев, позволяющих объективно оценить результаты исследования.

Целью экспериментальной работы является проверка выдвинутой гипотезы исследования, согласно которой, процесс развития информационной компетентности студентов будет успешным, если будет разработана и внедрена технология обучения профилирующих дисциплин студентов-бакалавров специальности 5В011100 «Информатика».

Экспериментальная работа осуществлялась на базе Северо-Казахстанского государственного университета им М. Козыбаева на кафедре «Информационные системы» у группы Ин(о)-11. В начале для знакомства со студентами были проведены

различные тесты, тесты – опросники для определения уровня коммуникабельности, изучения темперамента и характера учащихся, диагностики индивидуальных свойств, внутригруппового отношения (таблица 1).

Таблица 1

Методы диагностики

Этапы эксперимента	Группа Ин(о)-11-1	Группа Ин(о)-11-2
Первый	Методика изучения темперамента и характера. Тест «Стреляю», состоящий из 134 вопросов. По итогам у всех студентов высокая подвижность нервных процессов и низкая сила процессов торможения.	Диагностика индивидуальных свойств, влияющих на межличностные отношения. Методика диагностики Т. Лири. Опросник содержит 128 оценочных суждений, из которых в каждом из 8 типов отношений образуются 16 пунктов, упорядоченных по восходящей интенсивности.
Второй	Методика изучения компетентности в общении. Оценка уровня общительности (тест В.Ф. Ряховского) состоит из 16 вопросов с ответами «да», «нет», «иногда». В итоге 5 студентов оказались весьма общительны, у оставшихся 6 студентов нормальная коммуникабельность.	Методика изучения внутригрупповых отношений. Метод социометрических измерений (Е.С. Кузьмин, Я.Л. Коломинский). Социометрическая карточка из 3 вопросов.

В педагогическом эксперименте устанавливается эффективность различных методик обучения. Такие эксперименты называются сравнительными.

Например, необходимо сравнить эффективность занятий по общему уровню подготовленности студентов с преобладанием в первом случае – упражнений на память, во втором – на внимание и в третьем – на логическое мышление (таблица 2).

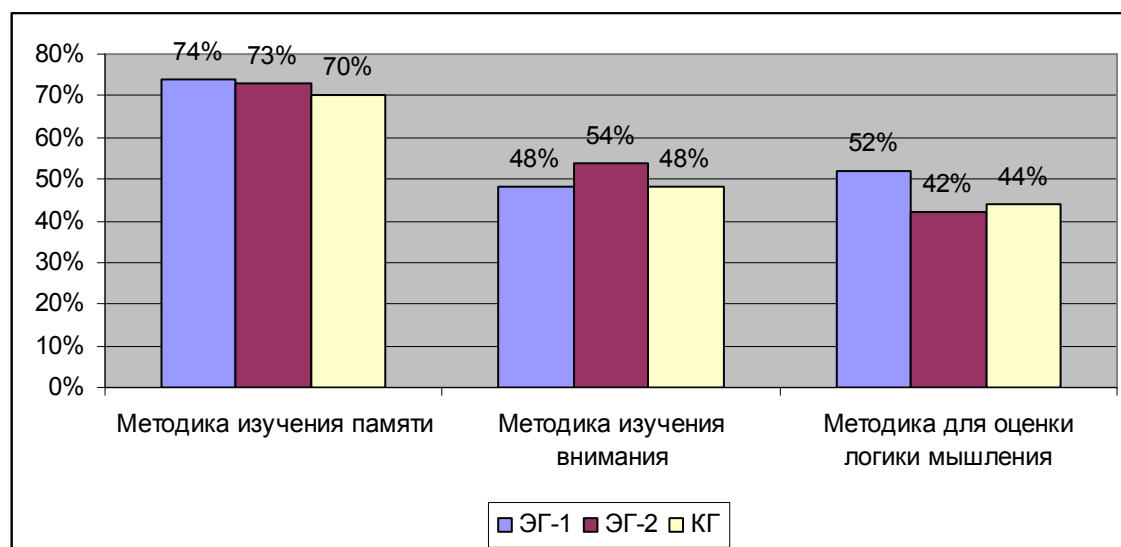
Таблица 2

Методы диагностики

Этапы эксперимента	Группа Ин(о)-11-1	Группа Ин(о)-11-2
Методика изучения памяти	Методика «Оперативная память». Зачитываются 10 рядов из 5 чисел в каждом на 4-5 минут. В итоге у половины группы выявилась кратковременная память.	
Методика изучения внимания	Методика «Корректирующая проба». Бланк с различными буквами в количестве 40 рядов по 40 букв в каждом. 8 студентов справились с нормой.	

Этапы эксперимента	Группа Ин(о)-11-1	Группа Ин(о)-11-2
Методика для оценки логики мышления	Методика «Количественные отношения» состоит из 18 логических задач, каждая из которых содержит 2 логические посылки на 5 минут. С нормой справились 15 студентов.	

Полученные результаты из таблицы 2 представлены на диаграмме:



В результате можно выявить наибольшую эффективность одного из трех предполагаемых вариантов общего уровня подготовки.

Таким образом, полученные в ходе констатирующего этапа эксперимента данные показали низкую подготовленность студентов-бакалавров специальности 5В011100 «Информатика», что подтверждает необходимость в условиях педагогического эксперимента внедрение разработанной технологии обучения.

Библиографический список

1. Образование в XXI веке: проблемы и поиск их решений / под ред. А.Ф. Аменда, В.В. Латышина. – Челябинск: Юж.-Урал. кн.изд-во, 2003. – 592 с.
2. Бабанский, Ю.К. Проблемы повышения эффективности педагогических исследований: дидактический аспект / Ю.К. Бабанский. – М.: Педагогика, 1982. – 192 с.
3. Загвязинский, В.И. Методология и методы психолого-педагогического исследования: учеб. пособие для пед. вузов / В.И. Загвязинский, Р.А. Атаханов. – М.: Академия, 2001. – 208 с.
4. Найн, А.Я. Задачи, организация и методика проведения педагогического эксперимента / А.Я. Найн, С.И. Андреев. – Челябинск: УралГАФК, 1995. – 20 с.
5. Методы педагогических исследований / под ред. А.И. Пискунова, Г.В. Воробьева. – М.: Педагогика, 1979. – 256 с.
6. Краевский, В.В. Методология педагогики: новый этап: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / В.В. Краевский, Е.В. Бержнова. – М.: Академия, 2006. – 400 с.

Шарипова Ж.Ж., ст-ка гр. Ин(о)-10
Научный рук.: магистр тех. наук Трапезников Е.В.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ФАКУЛЬТАТИВНОГО КУРСА ПО ИНФОРМАТИКЕ ДЛЯ УЧАЩИХСЯ 5 КЛАССА ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ШКОЛЫ

В Концепции 12-летнего среднего общего образования в Республике Казахстан поясняется, что преодоление традиционного репродуктивного стиля обучения и переход к новой развивающей, конструктивной модели образования, обеспечивающей познавательную активность и самостоятельность мышления школьников, является одним из стратегических направлений мирового образования.

В настоящее время проведение факультативного курса желательно, так как у учащихся необходимо активизировать познавательную деятельность. А факультативные занятия расширяют границы учебника за счет большого количества различных заданий, упражнений и задач, направленных на формирование системного мышления и развитие творческих способностей школьников, побуждающих их учиться самостоятельно и с увлечением. Поэтому проведение базового факультативного курса по информатике является *актуальным* [1].

В отличие от внеклассных занятий, факультативы проводятся по области программы, по расписанию, в рамках отведенного времени, с постоянным составом учащихся. В современных школах факультативные занятия ведутся с 1-го класса, тематика курсов постоянно увеличивается.

Главная значимость данного методического исследования при проведении факультативного курса состоит в выявлении особенностей формирования творческого самоопределения у учащихся 5-х классов с учетом личностно-ориентированного подхода.

Внедрение в школьную практику факультативных занятий помогло решить ряд актуальных задач, стоящих перед школой:

- факультативные занятия стали также важны, как и уроки по обязательной программе;
- факультативные занятия получили четкое место в расписании каждой школы;
- факультативные занятия помогли тысячам школьников определить свой жизненный и трудовой путь, сделать правильный выбор профессии;
- факультативные занятия помогли учителям поднять уровень преподавания на более высокий теоретический уровень;
- работа учителя по проведению факультативных занятий стала оплачиваться наравне с проведением уроков (этот положительный моральный и материальный эффект способствовал повышению авторитета факультативных занятий) [2].

Методика проведения занятий с применением факультативных курсов может быть различной, ниже описаны некоторые, чаще всего используемые варианты построения таких занятий.

Вариант 1. Факультативное занятие используется при изучении нового материала и его закреплении. Изучение нового материала можно осуществить на

основе информационного комплекса составленного для каждой темы, изложенной в презентации.

Закрепление изученного материала осуществляется выполнением учащимися различных творческих заданий, представленных в практических, лабораторных и самостоятельных работах.

Вариант 2. В рамках комбинированного занятия с помощью факультативного занятия осуществляется повторение и обобщение изученного материала. Такой вариант предпочтительнее для занятий итогового повторения, когда по ходу занятия требуется повторить наиболее важные факты.

Вариант 3. Отдельные занятия могут быть посвящены самостоятельному изучению нового материала с помощью учебной мультимедиа. Такая работа проводится индивидуально. Тем самым происходит приобщение учащихся к самостоятельной, исследовательской работе [3].

Задачей учителя на уроках информатики является формирование у ученика информационной компетентности – одного из основных приоритетов в современном общем образовании, который носит общеучебный и общеинтеллектуальный характер.

После выполнения заданий, предложенных в этой работе учащиеся должны получить полное представление о сущности информационных процессов, научиться классифицировать информацию, выделять общее и особенное, устанавливать связи, сравнивать и т.д. Можно сделать вывод о том, что интерес к изучению информатики во многом зависит от того, как проходят уроки. Поэтому на уроках информатики нужно как можно шире применять нетрадиционные формы, а применение компьютерной техники на уроках позволяет сделать каждый урок нетрадиционным, ярким, насыщенным, приводит к необходимости пересмотреть различные способы подачи учебного материала, предусмотреть различные подходы к обучению информатике.

Библиографический список

1. Цветков, З.М. Особенности факультативных занятий / З. М. Цветков. – С. 151-160.
2. Кашин, М.П., Эпштейн, Д.А. Развитие и роль факультативов в ср. школе (В сборнике Факультативные занятия в ср. школе под ред. Кашина М.П., Эпштейна Д.А.) / М. П. Кашин, Д. А. Эпштейн. – М.: Педагогика, 1976.
3. Лернер, И.Я., Скаткин, М.Н. Методика проведения занятий с применением факультативных курсов / И. Я. Лернер, М. Н. Скаткин. – М., 2006. – С. 56.

Шарипова Ж.Ж., ст-ка гр. Ин(о)-10

Научный рук.: магистр тех. наук Трапезников Е.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ КОНФЛИКТОВ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Отношения между людьми не всегда являются нормальными. Очень часто они могут носить конфликтный характер. Говоря о конфликтах, невозможно обойти вниманием такую сферу, как образование. Как и для любого социального института,

для общеобразовательной школы характерны разнообразные конфликты. Педагогическая сфера представляет собой совокупность всех видов целенаправленного формирования личности, а ее сутью является деятельность по передаче и освоению социального опыта. Поэтому именно здесь необходимы благоприятные социально-психологические условия, обеспечивающие душевный комфорт педагогу, ученику и родителям. В сфере образования принято выделять четыре субъекта деятельности: ученик, учитель, родители и администратор. Они образуют основные конфликтные диады. Процесс обучения и воспитания, как и всякое развитие, невозможен без противоречий и конфликтов.

Тема данной работы является актуальной, так как каждый человек на протяжении жизни неоднократно сталкивается с конфликтами разного рода. Столкновения субъектов педагогического процесса являются частью учебно-воспитательных ситуаций, в которых конфликтность является отображением закономерности педагогического взаимодействия субъектов образования. Одна из трудностей педагогического взаимодействия состоит в его высокой конфликтности. Педагог, работая с коллективом учащихся, как правило, находится в сильном психическом напряжении, поскольку он должен эффективно регулировать как свое поведение, так и поведение своих воспитанников в различных ситуациях. Необходимость снижения конфликтности в педагогическом взаимодействии обостряет актуальность изучения проблемы педагогического конфликта.

Частота и характер конфликтов зависят от уровня развития классного коллектива: чем выше этот уровень, тем реже в нем создаются конфликтные ситуации. В сплоченном коллективе всегда имеется общая, поддерживаемая всеми его членами цель, а в ходе совместной деятельности формируются общие ценности и нормы. В этом случае имеют место по преимуществу деловые конфликты между педагогом и учащимися, которые возникают как следствие объективных, предметных противоречий совместной деятельности. Они имеют положительный характер, так как направлены на определение эффективных путей достижения общегрупповой цели.

Многообразие возможных конфликтных ситуаций в классе и способов конфликтного взаимодействия требует от педагога поиска оптимальных путей разрешения конфликта. Своевременность и успешность его разрешения являются условием того, что деловой конфликт не переходит в личностный.

Продуктивное разрешение конфликта может быть только в том случае, если педагог осуществляет тщательный анализ причин, мотивов, приведших к создавшейся ситуации, целей, вероятных исходов конкретного межличностного столкновения, участником которого он оказался. Исследования и опыт убеждают в невозможности найти универсальный способ разрешения разнообразных по своей направленности и характеру межличностных конфликтов. Одним из условий их преодоления является учет возрастных особенностей учащихся, так как формы конфликтного взаимодействия педагога и учащегося и способы разрешения их конфликта во многом определяются возрастом обучаемых.

Ясно, что от конфликтов, если они возникают, не следует убегать. В них следует включаться и разрешать, но разрешать ненасильственно. Для этого необходимо выработать положительное восприятие конфликтов, которое возможно при следующих условиях:

- когда конфликт рассматривается как нормальное явление в обществе и, более того, как желательное явление, так как в конфликте обнаруживает себя скрытая

напряженность отношений. В этом случае конфликт может стимулировать перемены и дать толчок прогрессу;

- при наличии понимания того, что конфликты носят всеобщий характер, охватывая все стороны школьной жизни и виды деятельности, являясь неотъемлемой частью образовательного процесса;

- когда мы имеем конструктивные и эффективные средства управления педагогическими конфликтами.

Я прихожу к выводу о том, что конфликт должен восприниматься вполне нормальным общественным явлением, свойством социальных систем, процессом и способом взаимодействия людей. Как и человек, общество по своей природе не может быть абсолютно совершенным, идеальным, бесконфликтным. Дисгармония, противоречия, конфликты – постоянные и неизбежные составные части общественного развития.

Шатилов Д.А., ст-т гр. ИС-09

Научный рук.: м.т.н., старший преподаватель Астапенко Н.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ СИСТЕМЫ «САЙТ СЕВЕРО-КАЗАХСТАНСКОГО ОБЛАСТНОГО МУЗЕЯ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНЫХ ИСКУССТВ (СКОМ)»

Количество виртуальных интернет-музеев в последние годы стремительно растет. Одним из весовых преимуществ интернет-музеев является тот факт, что они способны предложить обывателю максимально широкую палитру произведений искусства, при этом удовлетворив потребности всех целевых аудиторий: новичков и профессионалов, дилетантов и истинных ценителей, коллекционеров, а также упростить и сделать эффективной работу персонала.

Проектирование функциональной модели. Методология SADT представляет собой совокупность методов, правил и процедур, предназначенных для построения функциональной модели объекта какой-либо предметной области. Функциональная модель SADT отображает функциональную структуру объекта. Методология SADT может использоваться для моделирования широкого круга систем и определения требований и функций. В соответствии с рисунком 1 изображена контекстная диаграмма бронирования экскурсий online на сайте «СКОМ».

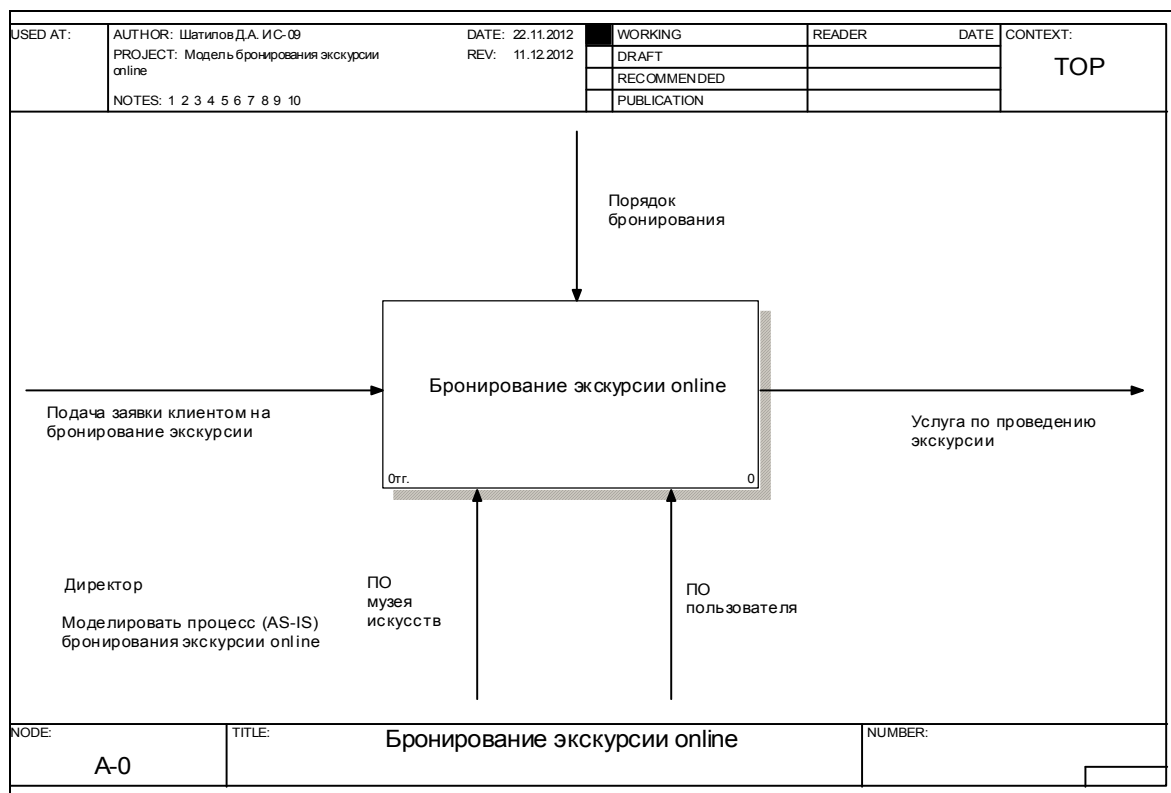


Рисунок 1. Контекстная диаграмма бронирования экскурсий

В качестве исходной информации, на основе которой выполняется операция бронирования, используются подача заявки клиентом на бронирование экскурсии. Результатом выполнения операции бронирования выступает услуга по проведению экскурсии. Управляющими данными является порядок бронирования экскурсии. В качестве ресурсов, выполняющих операцию бронирования экскурсии, выступают программное обеспечение музея искусств и программное обеспечение пользователя.

Диаграмма декомпозиции первого уровня. В данной диаграмме представлена декомпозиция операции «Бронирования экскурсии online». Исходной информацией, на основе которой выполняется операция бронирования, является подача заявки клиентом на бронирование экскурсии. Выходной информацией выступает услуга по проведению экскурсии. Очередность выполнения процессов для выполнения операции бронирования следующая:

- пользователь производит выбор экскурсии (блок 1);
- подача заявки на бронирование экскурсии пользователем (блок 2);
- подтверждение заявки администратором сайта (блок 3);
- оповещение клиента о принятии его заявки на экскурсию (блок 4).

В качестве ресурсов, выполняющих операцию бронирования экскурсии, используются ПО пользователя, ПО музея искусств. Управляющими данными является порядок бронирования экскурсии. Диаграмма декомпозиции первого уровня изображена в соответствии с рисунком 2.

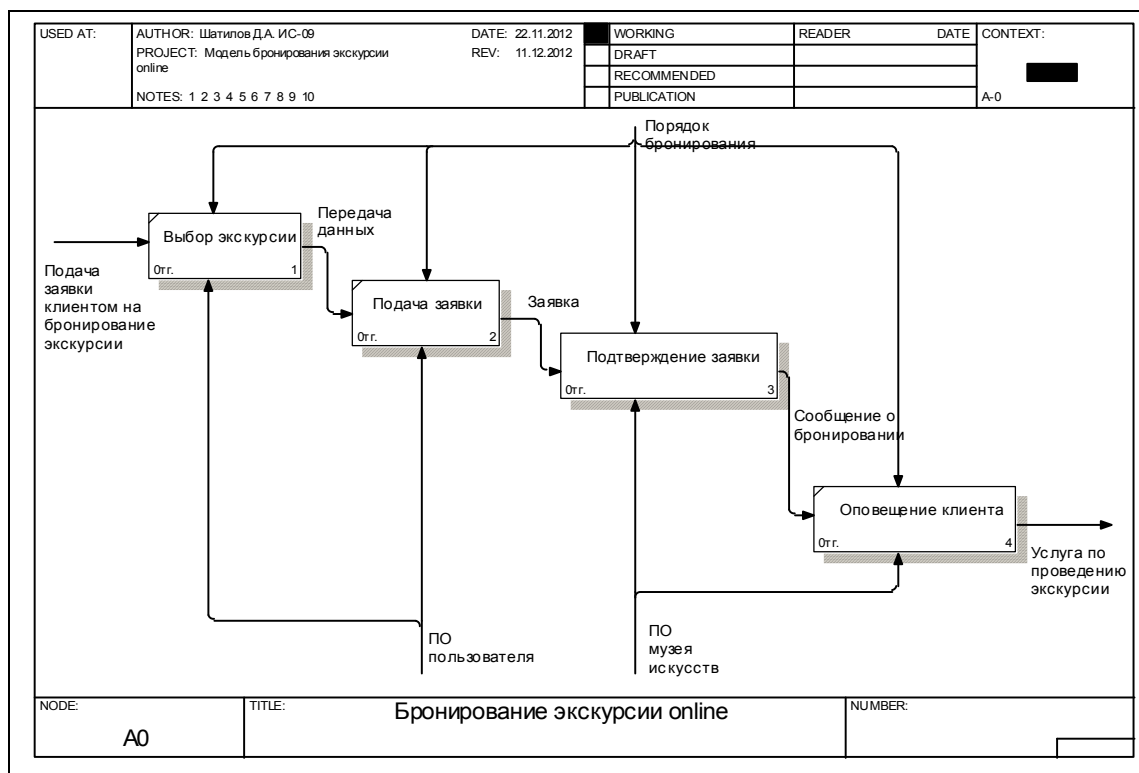


Рисунок 2. Диаграмма декомпозиции первого уровня

Построение диаграммы декомпозиции второго уровня. На данной диаграмме представлена декомпозиция процесса «Подтверждение заявки». Исходной информацией, на основе которой выполняется подтверждения заявки, является сама заявка, а выходной информацией является «Сообщение о бронировании». Диаграмма декомпозиции второго уровня изображена в соответствии с рисунком 3.

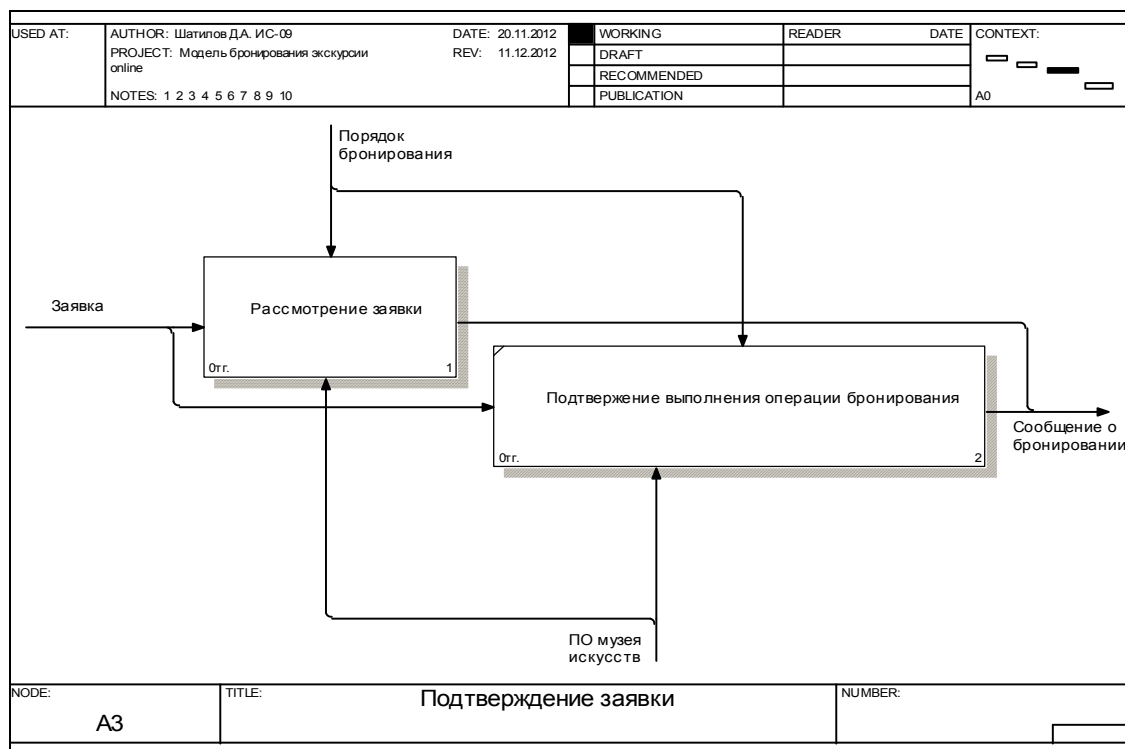


Рисунок 3. Диаграмма декомпозиции второго уровня

Для выполнения операции «Подтверждение заявки», необходим следующий порядок выполнения процессов: «Рассмотрение заявки» (блок 1) и «Подтверждение операции бронирования» (блок 2). В качестве ресурса, выполняющего операцию подтверждения заявки, используются ПО музея искусств. Управляющими данными является порядок бронирования экскурсии.

В результате построения SADT–диаграмм, была спроектирована функциональная модель выполнения операции бронирования экскурсии пользователем, на сайте «СКОМ». На этапе разработки системы «Сайт Северо-Казахстанского областного музея изобразительных искусств», спроектированная функциональная модель операции бронирования экскурсии, позволит более детально представить весь процесс бронирования и ускорить процесс разработки системы в целом.

Библиографический список

1. Музей и новые технологии: На пути к музею XX века / Сост. и науч. ред. Н.А.Никишин. М., 1999 г., Метод доступа: <http://www.future.museum.ru/lmp/books/m_and_nt.htm>
2. Современные методы и средства проектирования информационных систем. Учебник: Вендров А.М. – М.: Финансы и статистика, 1998.
3. Функциональная модель IDEF0. < <http://e-educ.ru/bd13.html> >
4. Методология структурного анализа и проектирования. Дуглас Т. Росс, Метод доступа: < <http://belani.narod.ru/1/SADT.htm> >

Шаяхметов Т.С., ст-т гр. Ф(о)-09

Научный рук.: к.ф.-м.н., доцент Усеинов Б.М.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

СПОСОБЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ ИНТЕРАКТИВНОГО ТЕСТИРОВАНИЯ АСТIVOTE НА УРОКАХ ФИЗИКИ

Внедрение интерактивных технологий в образование дает возможность для разработки новых подходов в обучении. Здесь и далее под интерактивными технологиями следует понимать программно-аппаратный комплекс, основным элементом которого является интерактивная доска. Интерактивные технологии в совокупности с программным обеспечением позволяют реализовать качественно новую эффективную модель преподавания физики, а современные интерактивные доски, появившиеся в образовательных учреждениях, являются техническим инструментом для реализации эффективной модели электронного обучения [1].

Некоторые традиционные формы и методы контроля и учета знаний, на наш взгляд, являются неэффективными по некоторым причинам. При устном опросе учитель может проверить только некоторую часть обучающихся, и, как следствие, получает не полную информацию о степени понимания и усвоения материала классом. На каждого отвечающего отводится определенное ограниченное время, таким образом, чтобы опросить весь класс нужно затратить существенную часть времени урока. Примечательно то, что выбор отвечающих производится субъективно также как и оценивание их ответа.

В свою очередь, эффективность систем интерактивного тестирования заключается в том, что они позволяют оперативно опросить весь класс целиком, при этом оценка выставляется объективно, исходя из их ответов. Мгновенная выдача результатов помогает провести анализ ответов учащихся, и на его основе учитель может выстроить ход урока или скорректировать его.

Система интерактивного тестирования – программно-аппаратный комплекс, позволяющий оперативно получать информацию о степени понимания и усвоения материала учащимися, проводить текущий и итоговый контроль знаний в тестовой форме в режиме реального времени.

Суть любой системы интерактивного тестирования заключается в том, что учитель выводит на экран вопросы теста, а у каждого ученика есть свой пульт, с помощью которого они отвечают на эти вопросы, выбирая правильный ответ. Сигналы с пультов поступают в компьютер посредством радио-ресивера, обрабатываются программным обеспечением, которое в свою очередь, мгновенно выдает результаты.

Следует отдельно отметить преимущества программного обеспечения системы интерактивного тестирования ACTIVote. Для работы с данной системой используется программа ActivInspire которая является фирменным программным обеспечением интерактивных досок от компании Promethean. Интуитивно понятный интерфейс программы облегчает работу с ним. Для того чтобы провести тестирование необходимо приготовить интерактивную презентацию с вопросами. Каждый учитель может произвести предварительные настройки исходя из целей проведения опроса. Для каждого теста учитель может установить ограничение по времени, также можно показывать результаты каждого вопроса, если есть необходимость сразу же приступить к интерпретации и анализу ответов учащихся. Одна из самых полезных и важных настроек для проведения тестирования – автоматическое перелистывание страниц. Тестирование можно проводить двумя принципиально разными способами. Автоматическая прокрутка страницы позволяет запускать продолжительный (комплексный) тест, при проведении которого программа ActivInspire сама автоматически будет перелистывать вопросы, не требуя вмешательства. В это время можно, не останавливая тестирование, например, понаблюдать за реакцией класса при ответе на тот или иной вопрос, или же пояснить (прокомментировать) определенный момент, который вызывает некоторые затруднения у учащихся. В ручном режиме после каждого вопроса необходимо самостоятельно перелистывать страницы с вопросами.

Программное обеспечение представляет результаты голосования в виде различных диаграмм, графиков, таблиц, которые позволяют в полной мере интерпретировать полученные данные (рис. 1).

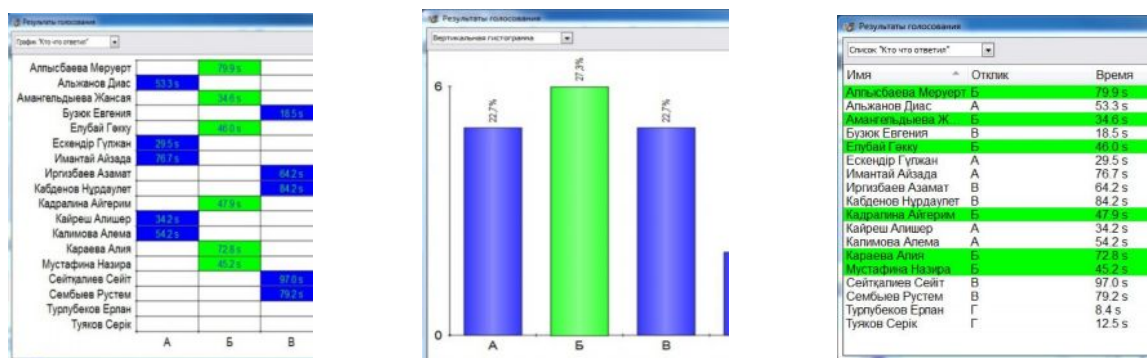


Рисунок 1. Результаты голосования

На уроках физики данную систему можно использовать на различных этапах урока. К примеру, при проведении лабораторных работ в начале урока проводится небольшой проверочный тест для определения уровня подготовки учащихся к работе. При этом в окне «результаты голосования» целесообразней выбирать круговую диаграмму (рис 2), которая показывает полную статистику по классу.

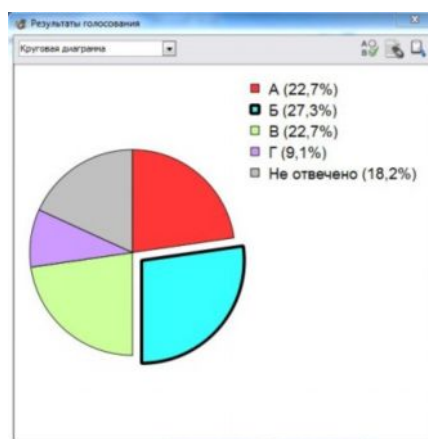


Рисунок 2. Круговая диаграмма

На этапе актуализации знаний учащихся можно провести опрос по пройденному ранее материалу. Также данную систему часто используют при проверке домашнего задания.

Анализ проведенного теста можно провести и в любое другое время. Для этого просто нужно сохранить полученные результаты [2]. Сохранение результатов адаптировано под программу Microsoft Excel, это значит, что файл с результатами будет иметь расширение .xls или .xlsx (рис 3).

сінде ActivExpression пайда болды: Тап 10313 біршап
Файл орналасқан жері: L:\111.03.13
Құрылған күні: 2013.03.04 08:00:23

Оқушы аты	Алтысбаева Меруерт	Алжанов Диас	Амангельдыева Жансая	Буюк Евгения	Елубай Гауку	Ескендір Гүлжан	Имантай Аizada	Ирғизбаев Азамат	Қабденов Нұрдаулет	Қадралына Айгерім	Қайреш Алішер	Қалимова Аялема	Қараева Алия	Мұстафина Назира	Сейтәліпиев Сейіт	Сейітбаев Рүстем	Тұрлубеков Ерлан	Тұяков Серік
Жалпы	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
%	78%	67%	78%	0%	44%	67%	78%	44%	67%	56%	78%	56%	0%	67%	0%	78%	67%	89%
Қатысқан уақыт	258.1	331.1	120.4	71.2	235.4	120.9	178.6	253.3	331.8	374.5	253.2	227.5	164.8	373.9	293.2	347.5	343.0	150.8
Осы аспап қалай аталады?	А	Б	Б	А	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б
Манометрдің жұмыс істеу принципі қандай?	А	А	А	А	А	А	А	А	А	А	А	А	А	А	А	А	А	А
SI жүйесіндегі қысымның өлшем бірлігі	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б
Қатты денелер өзіне тартылған қысымды	Жоқ	Иә	Иә	Иә	Иә	Иә	Иә	Иә	Иә	Иә	Иә	Иә	Иә	Иә	Иә	Иә	Иә	Иә
Атмосфералық қысымды манометрлер не өлшеуі?	Жоқ	Жоқ	Жоқ	Жоқ	Иә	Иә	Иә	Иә	Иә	Жоқ	Жоқ	Жоқ	Жоқ	Иә	Иә	Иә	Иә	Иә
Қысымның формуласын тап	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б
Сұйыққа батырылған денені ығыстыратын күштің формуласы	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б
Архимед күшінің формуласы	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б

Рисунок 3. Отображение результатов в таблице Excel

Важно отметить, что использование системы интерактивного тестирования ACTIVote помогает повысить интерес учащихся к предмету. Удержание внимания учащихся происходит посредством вовлечения каждого ученика в учебный процесс.

Библиографический список

1. Информатизация общего среднего образования [Текст]: научно-методическое пособие / под. ред. Д.Ш. Матроса. – М.: Педагогическое общество России, 2004.
2. Мельник С.С. Часть III. Проведение тестирования. Интерпретация и сохранение результатов ActivInspire.

Юсупова С.Ш., магистрантка гр. МФК-211
Научный рук.: к.филос.н., доцент Шадинова Г.А.
Международный казахско-турецкий университет им. Х.А. Ясави
(Казахстан, г. Туркестан)

СТАТУС ЖЕНЩИНЫ В КОНЦЕПЦИИ ТРЕХ РЕЛИГИЙ

Эпоха интеграции и глобализации свидетелями, которой мы являемся стремительно поглощает традиции и обычаи развивающихся стран, так как экономический фактор является ведущим. Порой развитые страны становятся примером не только в экономическом преимуществе, но и культурном. К одному из таких примеров можно отнести проблему гендерного равенства. Немало различных исследований было проведено на гендерную тематику. Гендерная тематика получила широкое распространение, начиная с конца 19-го века. Понятным является и то, что родиной феминизма явился Запад, так как в Христианской Европе европейская женщина была абсолютно бесправной, до конца 18-го века. В «Общественном Законе Англии» была впервые сделана поправка о том, что супруг не вправе больше продавать имущество своей супруги без ее ведома, но вправе управлять и распоряжаться по своему усмотрению всем ее имуществом, так как и женой он вправе распоряжаться [1].

Для того, чтобы пролить свет на тот распространенный факт, что все религии являются «патриархальными» и особенно Ислам, по мнению западных феминисток еще хуже унижил женщину. Нужно необходимым процитировать моменты из Корана, Библии и Торы, а также некоторые авторитетные книги Иудо-Христианства, для того чтобы сделать сравнительный анализ источников. Обращаю внимание на то, что речь идет о книгах, а не о последователях этих религий. Так как в мире множество последователей искажают истинный образ религий.

В «Энциклопедии Иудаики» и «Энциклопедии религий» описаны некоторые факты о положении женщин. С приходом Христианства женщина вовсе лишилась всех прав, так как «Она» была виновницей, которая стала причиной изгнания Адама из рая. «Она» имела дьявольское начало, так как даже сатана не в состоянии был убедить Адама попробовать фрукт запретного дерева и только через Еву, сатане удалось свергнуть мужчину-Адама.

Слова Бога в Библии «...И в муках ты будешь рожать детей...» явилось окончательным приговором женщинам всего христианского мира. Авторитет Христианской эпохи Тертуллиан говорил: «...вы – женщины должны стыдиться

своего платья, своей красоты, вы должны стыдиться своего происхождения...». В своих молитвах мужчины христиане говорили: « ...О Господи спасибо, что ты создал меня мужчиной...» [2].

Поэтому чем дальше от Христианской религии отходил Запад, тем больше права женщина начала иметь. Считаю полезным отметить тот факт, что мусульманским женщинам гендерная тематика была неинтересна, так как права женщин были обеспечены еще в 7 веке. Великий реформатор пророк Мухаммад (с.а.у.) поднял женщину на несколько ступеней сразу и поставил (не выше мужчины, как это пытаются сделать некоторые феминистки), а наравне с мужчиной. В глазах Господа и мужчина и женщина равны, однако преимуществом обладают только те из вас, которые наиболее близки к Аллаху (обладатели истинной таквы) ...[3].

В Коране исламская концепция женщины в корне отличается от иудео-христианской традиции. ...[4]. Понятно, что коранические позиция в отношении женщины ничем не отличаются, чем у мужчины. Они оба являются Божьими созданиями которые имеют возвышенные цели на земле, чтобы поклониться Господу своему, совершали праведные деяния, и избегать зла, и они, как будет оцениваться соответственно. Коран никогда не упоминает о том, что женщина врата дьявола, или что она является обманщиком по своей природе. В Коране, кроме того, никогда не упоминает о том, что человек является образом Божьим, все мужчины и все женщины его существа, вот и все. Согласно Корану, роль женщины на земле не ограничивается только с рождением ребенка. Она необходима, чтобы сделать, как много добрых дел, как и любой другой человек должен был сделать. Коран никогда не говорил, что женщина является виновницей и что она предложила фрукт Адаму. В Исламе Бог никогда не наказывает кого-либо по ошибке другого, каждый в ответе только за то, что он сделал. Создание Евы в Коране принесло много счастья Адаму и он не был больше одинок, напротив, Коран дал указание всем верующим женщинам следовать примеру тех идеальных женщин, как Дева Мария и жена фараона Асия. ...[3].

Немаловажным является и экономический аспект. Относительно права женщины работать в обществе нужно заявить сначала, что Ислам расценивает ее священную роль в обществе прежде всего как мать и жена. Ни девицы, ни приходящие няни не могут занять ее место матери. Ни в качестве педагога. Уверенные, эмоционально здоровые дети намного важнее инвестиция, чем инвестиция любой миллионной суммы. Такая благородная и жизненная роль, которая в основном формирует будущее стран, не может быть расценена как «безделье».

Однако, нет никакого декрета в Исламе, который запрещает женщине поиск занятости в обществе, когда есть потребность его, особенно в положениях, которые соответствуют ее характеру и в котором общество нуждается в ней больше всего. Примеры этих профессий нянчат, преподавая (специально для детей), и в медицине. Кроме того нет никакого ограничения ни в какой либо сфере деятельности тем более если у нее имеется исключительный талант в какой либо области. Кроме того, Ислам вернул женщине право на наследование, после того, как она сама была объектом наследования в некоторых культурах. Ее наследие абсолютно ее, и никто не может предъявить право на это наследие, включая ее отца и ее мужа.

Экспертиза закона о наследовании в пределах полной структуры мусульманского права показывает не только правосудие, но также и изобилие сострадания к женщине. То есть она даже слишком защищена.

Согласно политическому аспекту Ислама доказательство равенства женщины с мужчиной полностью соответствуют тому, что мы называем сегодня «политическими правами».

Это включает право на выборы так же как назначение на политические поста. Это также включает право женщины участвовать на общественных выборах. И в Коране и в исламской истории мы находим примеры женщин, которые участвовали в серьезных обсуждениях и спорили даже с самим Пророком ...[3].

Согласно Исламу, глава государства не простой номинальный глава. Он возглавляет людей в молитвах, особенно по пятницам и празднествах; он непрерывно занят процессом принятия решения, имеющего отношение к безопасности и благосостоянию его людей. Это требовательное положение как Командующий армией с физиологическими и психологическими особенностями женщины вообще несоотносим. Это – медицинский факт, что во время их ежемесячных периодов и во время беременности, женщины претерпевают различные физиологические и психологические изменения. Такие изменения могут произойти во время чрезвычайной ситуации, где на ее решение будет оказано давление чрезвычайного напряжения, то есть некоторые решения требуют максимума рациональности и минимума эмоциональности – требование, которое не совпадает с инстинктивной и физической природой женщин.

Даже в современные времена, и в большинстве развитых стран, редко найти женщину в положении главы государства, действующего как больше, чем номинальный глава, женщина - командующий вооруженных сил, или даже пропорциональное число женщин - представителей в парламентах. Однако этот факт нельзя приписывать к отсталости различных стран или к какому-либо конституционному ограничению на право женщины на позицию главы государства.

Таким образом, на сегодняшний день гендерное равенство стало губительно сказываться на правах мужчин нашего общества. Потому что в некотором смысле женщины в прямом смысле превращаются в мужчин, более того они начали превосходить их.

Библиографический список

1. Jamal Badawi. The Status of Woman in Islam. – Canada, 2008. – 132 p.
2. Friday khutbah, Sherif Muhammad. Women in Islam versus Women in the Judaeo-Christian Tradition. 2008. – 244 p.
3. Кулиев Э. Коран. – Алматы: Албаракат, 2011. – 324 с.
4. Abdur Rahman I. Doi. Women in the Qur'an and the Sunnah. Ahmadu Bello University, Zaire. 2009. – 186 p.

СЕКЦИЯ 2. ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Андреева А.В., ст-ка гр. Фс-09-2

Научный рук.: м.э.н., пр. Чехунова Е.М.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В КАЗАХСТАНЕ

Недропользователями в Казахстане являются горнодобывающие, нефтяные и газовые компании. Права на разработку недр получают на основании контракта недропользования.

Для того чтобы определиться с понятием недропользования, рассмотрим что представляют собой недра. В соответствии с трактовкой энциклопедического словаря, недра – это то, что простирается от ее поверхности до центра и включают земную кору, мантию Земли и ее ядро; в узком смысле под недрами понимают верхнюю часть земной коры, в пределах которой возможна добыча полезных ископаемых.

Недра как объект правоотношений выступают в различных качествах. В одних случаях они являются объектом права государственной собственности, а в других – объектом права пользования [3].

Право недропользования – право владения и пользования недрами, приобретенное определенном законодательством порядке. Недропользователь – физическое или юридическое лицо, обладающее правом на проведение операций по недропользованию.

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О недрах и недропользовании», правовые отношения, связанные с использованием земных недр должны строиться на принципах: обеспечения рационального, комплексного и безопасного использования недр; обеспечения охраны недр и окружающей среды; гласности проведения операций по недропользованию; платности недропользования.

Обеспечение рационального, комплексного и безопасного использования недр является обязательным условием проведения операций недропользования, заключается в экономически эффективном освоение всех видов ресурсов недр на основе использования высоких технологий и положительной практики разработки месторождений, а также обеспечение безопасности жизни и здоровья людей.

Обеспечение охраны недр и окружающей среды заключается в обеспечение предотвращения загрязнения недр и снижения вредного влияния операций по недропользованию на окружающую среду.

Гласность проведения операций по недропользованию – предоставление информации, касающейся проведения операций по недропользованию и условий контракта.

Все заинтересованные лица имеют право ознакомиться в компетентном органе, местном исполнительном органе области, города республиканского значения, столицы с: условиями проведения конкурса на предоставление права недропользования и содержанием решения о его результатах; выполнением условий конкурса по заключенным контрактам.

Платность недропользования предполагает отношения, сфере недропользования, которые строятся на возмездной основе.

Система платежей, взимаемых при пользовании недрами включает:

- специальные платежи недропользователей в виде подписного бонуса и бонуса коммерческого обнаружения; а так же платежей по возмещению исторических затрат;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- налог на сверхприбыль.

Бонусы, не являясь налогом, они относятся к специальным платежам и фиксированы для недропользователя. В зависимости от вида и условий заключаемого контракта могут быть установлены подписные бонусы и бонусы коммерческого обнаружения. Так же не относится к налогам платеж по возмещению исторических затрат. Он, как и бонусы является фиксированным платежом по возмещению суммарных затрат, которые понесло государство на геологическое изучение контрактной территории и разведку месторождений до заключения контакта на недропользование.

Система налогообложения недропользователей в Казахстане направлена, с одной стороны, на удовлетворении потребности внутреннего рынка в сырье, с другой – на обеспечение доходной части бюджета, затрагивающей самые различные отношения: экономические, политические, социальные, экологические и другие.

Таким образом, отношения, возникающие в сфере налогообложения недропользования возникают между государством и пользователями недр, они строятся на принципах обеспечения рационального, комплексного и безопасного использования недр; обеспечения охраны недр и окружающей среды; гласности проведения операций по недропользованию; платности, что подразумевает систему платежей, взимаемых с недропользователей.

Библиографический список

1. Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года № 99-IV «О налогах и других обязательных платежах в бюджет».
2. Закон Республики Казахстан «О недрах и недропользовании» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.07.2012 г.).
3. Ухитдинов Н.Б., Мороз С.П. Горное право (учебное пособие). – Алматы, 2009. – С. 94.
4. <http://www.1-fin.ru>

Андреева Ю.В., ст-ка гр. ДФМ-471 ОМ

Научный рук.: к.м.н., доцент Ермолина Н.И.

*Омский филиал НОУ ВПО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
(Россия, г. Омск)*

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ СИСТЕМЫ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ФГУ ЦСМ ПО ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время многие предприятия стоят перед необходимостью совершенствования своей управленческой деятельности, поскольку обострение рыночной конкуренции заставляет искать все новые пути повышения

конкурентоспособности. Одним из новых инструментов совершенствования менеджмента является внедрение системы менеджмента качества (СМК). В целом СМК можно определить как «совокупность процессов, методов и средств, направленных на улучшение качества предоставляемых услуг для достижения установленных целей организации» [1, с. 12]. К элементам СМК организации относятся: политика в области качества; процессная модель предприятия (структура процессов, схема взаимодействия процессов, описание процессов); система управления внешними поставщиками, включая контроль качества входящих ресурсов и услуг; система мониторинга удовлетворенности потребителей (внешних и внутренних); система внутренних аудитов СМК; система управления информацией о качестве услуг и функционировании процессов (ведение записей по качеству в соответствии с номенклатурой дел); система анализа качества со стороны руководства; система непрерывных улучшений деятельности предприятия, которая включает в себя управление несоответствиями (сбоями в процессах), а также корректирующие и предупреждающие действия.

Основу стандартов серии ИСО 9000 составляют восемь принципов менеджмента качества: ориентация на потребителя, лидерство руководителей, вовлеченность персонала, процессный подход, системный подход к менеджменту, постоянное улучшение, подход, основанный на фактах, взаимовыгодные отношения с поставщиками [3].

Наиболее трудной задачей является использование процессного подхода при внедрении системы менеджмента качества в государственных учреждениях, оказывающих услуги физическим и юридическим лицам. Длительное время организации такого рода действовали на основе правил, установленных государством, а в условиях рыночной экономики приходится существенно перестраивать всю систему управления организацией и взаимодействия с клиентами. В такой сложной ситуации находятся и метрологические учреждения, выполняющие работы по поверке измерительных приборов и иных объектов с точки зрения требований стандартов весов и иных мер измерения.

В данной работе представлены результаты анализа системы бизнес-образования в одном из старейших государственных учреждений области – Омском центре стандартизации, метрологии и сертификации. В настоящее время Омский центр стандартизации, метрологии и сертификации занимается целым комплексом работ, поднимающих на должный уровень качество товаров, услуг и измерительной техники в области. Государственный надзор за соблюдением стандартов и технических условий является одним из ведущих направлений в работе Центра. Ежегодно проверяется продукция предприятий различных форм собственности на соответствие обязательным требованиям стандартов и правилам обязательной сертификации.

Специфика работы учреждения предъявляет высокие требования к компетентности ее сотрудников. А это диктует необходимость постоянной учебы и совершенствование квалификации. Центр всегда в развитии: обновляется его метрологическая и лабораторная базы, повышается квалификация работников, открываются новые, перспективные направления деятельности. Сегодня Омский ЦСМ – это проводник технической политики Госстандарта России в нашей области и главный форпост качества продукции.

Стремительное развитие экономической и социальной сфер общества приводит к тому, что одним из конкурентных преимуществ предприятий становится хорошо

подготовленные сотрудники. Ведь постоянное изменение законодательства, совершенствование технологий, изменение рыночной среды, смена направлений деятельности требуют постоянного повышения уровня профессиональных знаний [2].

Обучение персонала должно представлять собой определенную технологию, то есть такой алгоритм, который бы обеспечивал достижение заранее заданного результата. Проблемная ситуация заключается в том, что, с одной стороны, в ФГУ «Омский ЦСМ» уже существует бизнес-процесс обучения персонала, но с другой стороны, его эффективность не достаточна для достижения целей организации.

В данной работе для оценки показателей результатов обучения персонала была использована методика Д. Киркпатрика. Исследование по этой модели проводится в четыре этапа: реакция участников – на данном этапе используется метод анкетирования; изменение участников (степень овладения материалом) – тесты, контрольные упражнения; изменение трудового поведения участников – опросы линейных руководителей и участников обучения; изменение бизнес-показателей – изменение результатов деятельности организации – анализ документов.

Таким образом, при проведении исследования были использованы следующие методы: анкетирование работников основных отделов; анкетирование руководителей структурных подразделений как основных внутренних потребителей процесса обучения персонала; анализ документов, содержащих информацию о процессе обучения персонала в ФГУ «Омский ЦСМ»; опрос экспертов; наблюдение за деятельностью работников.

Резюмируя результаты аудита процесса обучения персонала в ФГУ «Омский ЦСМ», выделим следующие основные проблемы:

1. Предложения организаций по обучению (письма, информация, рекламные проспекты и т.д.) не содержат полной информации по содержанию обучения.
2. Степень удовлетворенности обучением работников ФГУ «Омский ЦСМ» достаточно низкая.
3. Трудовое поведение участников после обучения существенно не изменяется.
4. Эффективность бизнес-процесса обучения персонала недостаточна для достижения целей организации.
5. Бизнес-процесс обучения персонала носит формальный характер.
6. Не проводится аудит бизнес-процесса обучения персонала.

Для ликвидации выявленных недостатков предлагается программа организации обучения персонала как бизнес-процесса в рамках использования стандартов менеджмента качества ИСО 9000. Для ее реализации разработаны основные направления действий, главная цель которых – разработка технологии обучения персонала. Разработанная технология обучения персонала включает три этапа:

1. Описание бизнес-процесса «Обучение персонала».
2. Регламентация бизнес-процесса «Обучение персонала».
3. Аудит (оценка состояния) бизнес-процесса «Обучение персонала».

Образование и обучение в наши дни должно быть непрерывным.

Руководитель подразделения совместно с ведущим инженеров по кадрам и режиму обязан после определения соответствующих требований обеспечить необходимую организацию процесса обучения, а также контроль его эффективности.

Нами был разработан стандарт предприятия по обучению персонала, в котором детально описаны область применения, срок действия, ответственность, цели, задачи, входы и выходы данного процесса. А так же в виде схемы представлен сам бизнес-

процесс обучения персонала, с указанием ответственного на каждом этапе и описанием этапов. Разработанный стандарт учитывает функциональные особенности учреждения – ФГУ «Омский ЦСМ».

В соответствии со стандартами системы менеджмента качества была разработана методика аудита процесса обучения персонала ФГУ «Омский ЦСМ». В рамках данной методики определены условия и сроки проведения проверок, субъекты аудита, направления анализа. Результатом аудита выступает заключение, в котором отражаются основные результаты проверки. Проведение внутреннего аудита направлено на повышение эффективности процесса обучения персонала, своевременное выявление проблем и выработку управленческих решений.

Библиографический список

1. Егоршин, А.П. Управление персоналом: Учебник для вузов – 3-е изд. – Н. Новгород: НИМБ, 2010. – 720 с.
2. Елиферов, В.Г., Репин, В.В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 319 с.
3. Кибанов, А.Я. Основы управления персоналом: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 304 с.

Астрахан С.З., ст-ка гр. ГМУ-21

Научный рук.: к.э.н., доцент Кирдасинова К.А.

*Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева
(Казахстан, г. Астана)*

ИЗУЧЕНИЕ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Самым распространенным и естественным способом организации бизнеса в частном секторе экономики является акционерная форма капитала, которая получила широкое развитие и в Казахстане. К преимуществам организационно-правовой формы акционерного общества относятся:

- 1) Возможность привлечения финансовых ресурсов путем выпуска эмиссионных ценных бумаг (акции и облигации);
- 2) Возможность свободно определять виды деятельности, чтобы занять выгодную нишу рынка;
- 3) Возможность концентрировать производственный потенциал и финансовые ресурсы для обеспечения действенной конкурентной борьбы на мировых рынках.

В современных условиях совершенствование уровня корпоративного управления является одним из важнейших факторов развития отечественной экономики. В настоящее время можно выделить четыре модели корпоративной собственности, которые существуют на отечественных предприятиях:

1. Модель «частного предприятия», в которой совмещены функции собственника и менеджера;
2. Модель «коллективной менеджерской собственности», в которой совмещены функции нескольких собственников-менеджеров;

3. Модель с концентрированным внешним владением, в которой внешний собственник распоряжается контрольным пакетом акций, а менеджеры являются наемными работниками или владельцами небольших пакетов акций (3-5%);

4. Модель с распыленным владением, в которой контроль осуществляют менеджеры.

В модели «частного предприятия» крупнейший собственник – директор, при этом мелкими акционерами могут быть другие менеджеры, работники, органы власти. Данная модель формируется на небольших и средних предприятиях, ориентированных на потребительские рынки или узкие эффективные сегменты других рынков. По особенностям управления подобные предприятия тяготеют к малому и среднему бизнесу. Модель внутренне устойчива и может в перспективе превратиться в семейный бизнес. Однако для таких предприятий будут увеличиваться риски плохого качества менеджмента, а также – при расширении бизнеса – риски несоответствия его новых масштабов стилю и методам управления.

В модели «коллективной менеджерской собственности» группа менеджеров концентрирует контрольный пакет акций, но доля директора превышает долю каждого из менеджеров. Такая модель сформировалась на предприятиях разного размера: она часто встречается на небольших и средних, реже – на крупных предприятиях. Подобная модель является, по сравнению с моделью «частного предприятия», наиболее распространенной в промышленности.

Модель с концентрированным внешним владением внутренне устойчива. Ее изменение может произойти при реорганизации предприятия по решению внешнего собственника. Данная модель в основном формировалась в ходе вторичного перераспределения акционерной собственности. В последние годы для ее становления используются процедуры банкротства.

В модели с распыленным владением менеджер/менеджеры обычно являются собственниками пакета акций средних размеров (5-10%). При этом остальные акции частично распылены среди мельчайших акционеров, частично находятся в виде небольших пакетов у государственных органов, институциональных инвесторов, других собственников. Такая модель складывается на крупных предприятиях в неблагоприятных секторах экономики. Они часто зависимы от госзаказа, работают в узких секторах рынка, как правило, имеют большую задолженность перед кредиторами и работниками, широко прибегают к бартеру и другим неденежным расчетам [1].

Фундаментальная проблема корпоративного управления состоит в том, что в конечном итоге интересы всех субъектов связаны с экономическим процветанием корпорации, в то же время их место и роль в ее деятельности, а также степень реализации собственных интересов различны. Поэтому неизменно встает вопрос о соотношении экономически необходимого, с одной стороны, и человеческого справедливого (социально ответственного) – с другой [2].

Суть проблемы корпоративного управления заключается во взаимоотношениях собственников, одна из которых при этом обладает значительными преимуществами, вытекающими из его положения в системе управления, а не из его имущественных прав. Тем самым относительно увеличивается издержки по контролю других собственников за менеджерами, а они могут снизить издержки по своей защите. Следовательно, из этого вытекают и другие важные проблемы, а именно, такие как:

1. Большой объем информации

Грамотно автоматизированный анализ на базе глубоко эшелонированной аналитической системы не только снижает эффект «информационной слепоты», когда важные сведения тонут в море второстепенных, но также выявляет то, что скрыто от обычного взгляда. Реальным становится прогнозирование развития ситуации и определение точек, воздействие на которые может направлять события в желательную сторону. Анализ позволяет заранее обнаруживать признаки зреющих критических ситуаций и дает возможность руководству провести упреждающие мероприятия.

2. Неизбежность и цикличность кризисов

Серьезным проблемам в бизнесе нередко предшествует кризис в его системе управления. И напротив, корпоративная система управления успешно преодолевает нештатные ситуации, имея продуманный план действий, что позволяет благополучно избежать системного кризиса.

3. Работа с последствиями, а не с причинами

Объединение усилий разных отделов аналитиков может дать принципиально новую возможность для управления кризисом, если ориентировать коллектив не столько на преодоление последствий, сколько на ликвидацию причин. Мощная аналитическая система контроля качества помогает это сделать следующим образом: изучив качественное развитие ситуации, можно подготовить математический прогноз, существенно расширить контекст и охватить все события, происходящие одновременно. Так возникает полная картина и вызревает решение проблем.

4. «Вклад» информационного посредника

Доставляя весь спектр обработанных и не обработанных данных напрямую, на монитор руководителя, аналитическая система позволяет свести к минимуму влияние информационного посредника.

5. Информационная изоляция руководства

Проблемы, связанные с получением достоверной информации о важнейших участках бизнеса, находящихся в сфере ответственности первых лиц, неизбежно приводят топ-менеджеров к информационной изоляции: теряя связь с реальностью, они утрачивают способность принимать адекватные решения.

6. Отказ отсрочкой

«Отказ отсрочкой» – это стандартная форма отказа, характерная для изолированных бюрократических структур, в числе которых и любой сформировавшийся бизнес среднего или крупного размера.

7. Неэффективность системы подготовки решений

Регулярное управление современным бизнесом также немыслимо без выстраивания эффективной системы подготовки решений. Глубокая автоматизация процессов сбора, передачи и обработки информации, присущих эффективной системе подготовки решений, позволяет говорить об электронном предприятии в реальном масштабе времени.

Таким образом, успех в выявлении управленческих проблем сопутствует руководителям, уделяющим достаточно внимания целостному, гармоничному восприятию системы управления, находящейся в поле их ответственности.

Библиографический список

1. Долгопятова Т. Модели методы корпоративного контроля в промышленности // Вопросы экономики. – 2001. – № 5.

2. Корпоративное управление: учебное пособие / под ред. Шихвердиева А.П. – Сыктывкар: Издательство Академии Государственной службы при Главе Республики Коми, 2002.

Аубакирова А.Г., ст-ка гр. Фс-10-2

Научный рук.: ассистент Герасименко И.Е.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

К ВОПРОСУ ВЛИЯНИЯ КРИЗИСА НА БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Финансовый кризис оказал непосредственное влияние на изменения в банковском секторе страны. Банковская система в докризисный период активно развивалась, но во времена кризиса ей пришлось столкнуться с серьезными проблемами снижения не только темпов роста, но по целому ряду позиций и ухудшением абсолютных показателей. Благодаря кризису вскрылась основная проблема, заключающаяся в неспособности многих банков решить вопросы прибыльного и безопасного вложения средств в условиях снижения инфляционных доходов, низкий уровень профессионализма, отсутствие продуманной инвестиционной политики. Он способствовал выявлению противоречий развития банковской системы: несоответствие между источниками банковских ресурсов и их использованием, перекосы валютных компонентов активов и пассивов, противоречия между банковскими рисками и внутренними источниками их покрытия. Кризисные события отчетливо показали, что капитализация отдельных банков и банковской системы недостаточна. Нужно отметить, что основной целью управления процессом формирования банковских ресурсов в посткризисный период является наращивание их объема в соответствии с потребностями поддержания достаточной ликвидности банковских учреждений и обеспечения их рентабельности на уровне, отвечающего динамике рыночной стоимости капитала. В 2009 году в Казахстане работало 38 банков второго уровня и 374 расчетно-кассовых отдела банков (таблица 1).

Таблица 1

Структура банковского сектора РК за 2009-2011 годы

Структура банковского сектора	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Изменения «+» «-»	
				2010 2009	2011 2010
Количество банков второго уровня, в т.ч.:	38	39	38	1	-1
Количество филиалов банков второго уровня	374	365	378	-9	13

Увеличение количества банков в 2010 году свидетельствует об относительной стабильности данного сегмента финансового рынка, но стоит отметить при этом, количество филиалов БВУ сокращается. В 2011 году количество банков второго

уровня составило 38, АО «Банк Астана-финанс» было лишено лицензии 01.07.2011. Основным событием в банковском секторе страны в 2010 году является успешное завершение реструктуризации долгов трех банков (АО «БТА Банк», АО «Альянс Банк» и АО «Темірбанк»). Крупномасштабная и скоординированная государственная поддержка помогла стабилизировать банковскую систему и обеспечила стимулирование экономики. Данные банки с доминирующим участием государства (в лице ФНБ «Самрук-Казына»), БТА Банк, Альянс Банк и Темірбанк, по итогам 2012 года консолидирует почти четверть ссудного портфеля БВУ РК, занимает около 10% рынка активного кредитования, имеет в совокупном портфеле половину неработающих кредитов банковского сектора и поддерживает 20% филиальной сети коммерческих банков Казахстана.

Анализируя показатели достаточности собственного капитала банков второго уровня за 2009-2011 годы, можно отметить, что коэффициент k1-1, значение которого должно быть не менее 0,06 или 6 соответствует нормативному значению в 2010 и 2011 годах. Значение коэффициента достаточности собственного капитала банка k2 должно быть не менее 0,12 или 12%, при этом коэффициент k2 превышает нормативный минимум в 2010 и в 2011 годах. Таким образом, в 2011 году наблюдается соответствие коэффициентов достаточности собственного капитала нормативным значениям, что свидетельствует о восстановлении в банковском секторе и финансовой устойчивости банков второго уровня. На рисунке 1 рассмотрены показатели ликвидности банковского сектора за 2009-2011 годы.

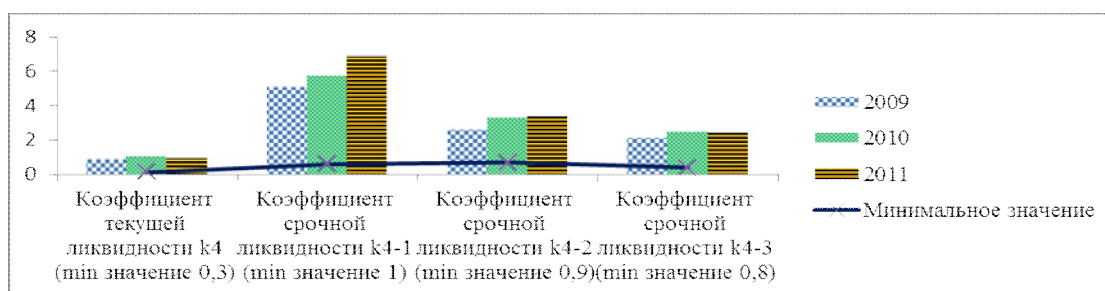


Рисунок 1. Показатели ликвидности банковского сектора за 2009-2011 гг.

Анализ рисунка 1 показал, что коэффициент все коэффициенты выше минимального значения, соответственно данные пруденциальные нормативы выполнены в полном объеме. Подведя итог вышеизложенному, можно отметить следующее: сегодня банковская система находится в намного более устойчивом состоянии, чем в кризисный период. Снизилась зависимость от международных рынков долгового капитала – внешний долг банковской системы снизился с 46 млрд. долларов США в середине 2007 года до 20 млрд. долларов США в конце 2010 и до 16.5 млрд. долларов США в конце 2011 года. Доля депозитов в фондировании увеличилась с 38% в конце 2007 года до 64% в конце 2010 и до 68% в конце 2011 года. Доля ликвидных активов значительно выросла, а их качество улучшилось. Стабилизировались показатели качества ссудного портфеля. На фоне усиления конкуренции банки продолжали повышать эффективность операционной деятельности, уделяя внимание качеству и скорости предоставления услуг, развитию информационной инфраструктуры, новых продуктов и методов обслуживания клиентов.

Библиографический список

1. Ададуров И.Е. Основы кредитоспособности. – СПб., 2008.
2. Севрук В.Т. Банковские риски. – М., 2009. – 448 с.
3. <http://www.afn.kz>

Аубакирова А.Г., ст-ка гр. Фс-10-2

Научный рук.: ассистент Герасименко И.Е.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

К ВОПРОСУ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АО «ЛОГИКОМ»

В условиях рынка многие предприятия ведут поиск инвесторов, а те в свою очередь преследуют цель максимального снижения рисков вложения капитала. Характер инвестиционных рисков и их оценка являются основными факторами, которые определяют уровень инвестиционной привлекательности предприятия. Поскольку доходность и риски сопряжены с будущими ожиданиями инвесторов, то и оценка инвестиционных рисков обусловлена значительным количеством факторов, учет которых представляет собой сложную задачу. Одним из таких предприятий является АО «Логиком». Данное предприятие можно считать одним из самых развитых розничных сетей ИТ – оборудования в Казахстане, которое продолжает расти. Почти в каждом регионе страны расположены офисы и магазины, в общем розничная сеть насчитывает 32 магазина на всей территории Казахстана. В магазинах представлен огромный ассортимент техники, состоящий из 2500 наименований в более чем двадцати товарных группах. Оптимизированы торговые зоны для наиболее яркой демонстрации товаров, расположены зоны комфорта для ожидающих посетителей. АО «Логиком» – является успешным эмитентом Казахстанской Фондовой Биржи. Деятельность компании осуществляется в соответствии с требованиями международного стандарта ISO 9001:2009. С одной стороны мы видим успешно развивающийся инвестиционный проект, но с другой стороны, если заглянуть в финансовое состояние предприятия можно увидеть совсем другое. Экономическая оценка любого инвестиционного проекта должна обязательно учитывать особенности функционирования рынка, в частности подвижность многих характеризующих проект параметров. Неопределенность достижения конечного результата, субъективность интересов различных участников проекта и, как следствие, множественность критериев его оценки. В ходе исследования был проведен анализ финансовой устойчивости АО «Логиком». Финансовая устойчивость показывает стабильность положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования. Были рассмотрены основные коэффициенты, которые показывают состояние предприятия. Проанализировав данные рисунка 1, можно сказать, что в целом финансовое положение АО «Логиком» устойчивое, так как коэффициент автономии выше нормы и к концу отчетного периода он составил 1,3, что на 0,8 выше нормы. Коэффициент финансового левериджа ниже нормы, а это говорит о том, что предприятие финансово неустойчиво. Это показывает и коэффициент обеспеченности оборотными средствами, он ниже нормы и в 2011 году составляет – 0,8. Это говорит еще и том,

что у предприятия недостаток собственных оборотных средств.

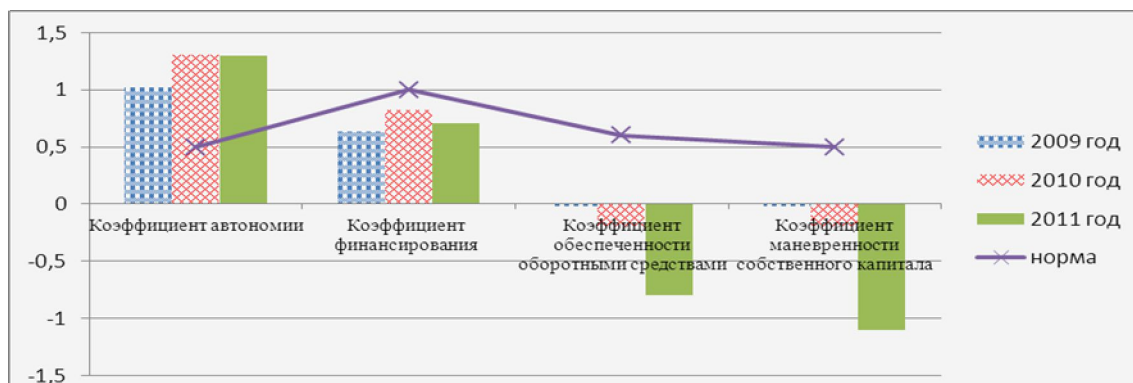


Рисунок 1. Показатели коэффициентов финансовой устойчивости 2009-2011 гг.

Еще одним негативным моментом для данного предприятия является то, что в структуре баланса заемные средства преобладает и говорит о его финансовой неустойчивости. Это показывает коэффициент маневренности собственного капитала, который с каждым годом снижается. В 2011 году этот коэффициент составил – 1,1, что ниже показателя в 2010 году на 0,9 и ниже нормы на 0,6. Это говорит о том, что с каждым годом показатель заемных средств увеличивается, и финансовое положение предприятия находится не в самом лучшем состоянии и требует новых проектов по улучшению финансовых показателей, которые помогут им выйти из данного положения. Поиск резервов для повышения эффективности использования всех видов имеющихся ресурсов – одна из важнейших задач любого производства. Выявлять и практически использовать эти резервы можно только с помощью тщательного финансового экономического анализа. Финансовые показатели прибыльности и рентабельности имеют общую экономическую характеристику, они отражают конечную эффективность работы предприятия и выпускаемой им продукции. Если предприятие получает чистую прибыль, оно считается рентабельным. Исходя из всего вышеперечисленного, хочется отметить следующее: для того чтобы предприятие могло эффективно функционировать и развиваться, ему, прежде всего, нужна устойчивость денежной выручки, достаточной для расплаты с поставщиками, кредиторами, своими работниками, местными органами власти, государством. После расчетов и выполнения обязательств необходима еще и прибыль, объем которой должен быть, по крайней мере, не ниже запланированного. Предприятию можно расширить ассортимент, проводить акции, которые бы привлекали новых клиентов, также нужно увеличить сеть магазинов. Предприятию нужно пересмотреть бизнес-проект, внести новые идеи, благодаря которым можно было бы максимизировать прибыльность, привести в нормы все показатели.

Библиографический список

1. Л.С. Васильева, М.В. Петровская «Финансовый анализ».
2. <http://www.kase.kz>
3. <http://www.afn.kz>

МОЛОДЕЖЬ И СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ТРУДА КАЗАХСТАНА

«Молодежь» – это социально-демографическая группа, выделяемая на базе обусловленных возрастом особенностей общественного положения юных людей, их места и функций в социальной структуре общества, их специфичных интересов и ценностей.

Непрерывно, молодежь как социальная группа имеет свои особенности. Часто они соединены с трудностями адаптации к современным социально-экономическим условиям: с профессиональным и социальным самоопределением, трудоустройством, жилищными неувязками и т.д.

По состоянию на 1 января 2012 года общая численность молодежи в Казахстане составляла 4 436 210 человек, то есть 27% от общей численности населения страны [2]. Значимый удельный вес категории молодых делает ее ответственной и во многом реформаторской силой, на которую власти возлагают надежды, но не подкрепляют соответствующей поддержкой. Пока на эти проблемы предпочитают реагировать различными законодательными инициативами по развитию государственной молодежной политики, безрезультативными акциями и привлечением молодежи к всевозможным общественным мероприятиям в качестве мобилизующей силы. Таким образом, молодежь остается объектом, а не субъектом в политическом устройстве страны.

Существует ряд проблем, препятствующих полноценному труду молодежи:

- освоению полученной специальности на практике препятствует и то, что молодого выпускника без опыта работы работодатель обычно берет с неохотой. Требование обязательного опыта работы заставляет студента уже с первых курсов университета задуматься о начале трудовой деятельности;
- отсутствие возможности прохождения полноценной, качественной производственной практики, в особенности, среди технических специальностей. Таким образом, приобретаемая квалификация и теоретические знания не отвечают требованиям реального времени;
- изначальное несоответствие профессионального образования с современными требованиями рынка труда: все большую долю безработных составляют молодые люди с высшим образованием, которые работают в итоге не по профессии;
- отсутствие единой информационной базы о состоянии рынка труда в стране, что затрудняет объективную оценку потребности в специалистах;
- отсутствие действенных механизмов государственной поддержки молодежной политики. Отсутствует служба, координирующая работу по профессиональной ориентации, оказанию помощи молодежи в профессиональном самоопределении с учетом потребностей экономики страны;
- быстрая смена конъюнктуры на рынке труда, которая, в свою очередь усиливает/снижает мотивацию в выборе той или иной профессии. Таким образом, студенты стремятся освоить ту профессию, которая потенциально сможет им принести большой доход, а не ту, которая нравится;

- невостребованность многих специалистов, получивших образование за рубежом. Практика показывает, что большая часть дипломированных выпускников либо вынуждена работать не по специальности, что и происходит в настоящее время, либо переучивается и получает более востребованную специальность;

- дискриминация на рынке труда. Влияние личностного фактора, использование связей при приеме на работу, зачастую препятствующая беспристрастному отбору кандидата на вакантное место;

- низкий уровень образования студентов, снижающий к ним уровень доверия.

Работоспособность человека зависит от совокупности многочисленных социальных и экономических факторов, влияющих сегодня на занятость молодежи:

- наличие рыночно ориентированного образования у молодежи;
- стремление к обучению, к получению опыта работы;
- креативное мышление;
- рост спроса на рынке труда;
- поддержка со стороны государства;
- активная деятельность молодежных НПО.

Перечисленные факторы являются преимуществом молодых специалистов, которое необходимо развивать силами, как самой молодежи, так и работодателя, государства, общества в целом. Официальные статистические данные демонстрируют беспрецедентные по своей успешности показатели. Если верить приведенным данным, то уровень молодежной безработицы в 3 квартале 2012 года составил всего 3,8%, что в 1,4 раза ниже общего уровня безработицы по республике. В расчет берутся молодые люди в возрасте 15-24 лет. Интересно, что в соответствии с законом «О государственной молодежной политике в РК», который определяет возраст молодежи с 15 до 28 лет, уровень безработицы сопоставим с общереспубликанским и составляет 5,2% [1]. Но при этом доля наемных работников составляет 58,2%. Остальная часть отнесена в категорию самозанятых, которая составляет 41,8%.

Уровень безработицы в 2010-2012гг.
в процентах



В Казахстане нужно создать все необходимые условия для получения казахстанской молодежью более качественного профессионально-технического образования и через это более адекватной их адаптации на рынке труда.

И в заключении хоту предложить следующее: для дальнейшего развития сферы занятости молодежи необходимо:

- проводить специальные исследования по изучению рынка труда
- развивать связи между базовыми учебными заведениями и предприятиями;
- развивать систему социальных служб, способствующих обеспечению занятости молодежи (молодежных бирж труда, ярмарки и др.).

Библиографический список

1. Агентство РК по статистике www.stat.kz
2. Проект: «Концепция государственной молодежной политики до 2020 года».

Баймаханова Н.Т., магистр гр. 110

Научный рук.: к.с-х.н., доцент Косенчук О.В.

*ФГБОУ ВПО «Омский государственный аграрный университет
им. П.А. Столыпина»
(Россия, г. Омск)*

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Начиная с 1990 г. реинжиниринг бизнес-процессов (Business Process Reengineering – BPR) вызывает активный интерес специалистов в области менеджмента и информационных технологий.

В настоящее время в условиях крайней нестабильности, постоянного изменения внешней среды и обострение конкуренции на мировом и внутреннем рынках вызвало потребность в выборе правильной стратегии развития предприятия, в связи с этим реинжиниринг бизнес-процессов является одним из самых актуальных проектов. Его методы взяты на вооружение практически всеми ведущими компаниями мира.

Есть три типа предприятий, для которых применение реинжиниринга бизнес-процесса необходимо и целесообразно:

1. Предприятия, находящиеся в тяжелом кризисном состоянии. Если не принимать решительные меры сегодня, то завтра, предприятие окажется на грани банкротства. В таком случаи компания нуждается в кардинальных улучшениях и необходимо провести полный реинжиниринг бизнес-процесса.

2. Предприятия, которые еще не находятся в таком кризисном положении, однако их руководство предчувствуют это, особенно при наличии конкретных признаков, таких как появление новых конкурентов, изменение требований клиентов, изменение правовой и экономической среды. Таким предприятиям следует провести реинжиниринг бизнес-процесса, не дожидаясь кризиса.

3. Предприятия-лидеры, которые не имеют трудностей ни на данный момент времени, ни в перспективе. Однако эти предприятия не удовлетворяются текущим хорошим состоянием и с помощью реинжиниринга бизнес-процесса хотят добиться

лучшего, стремясь увеличить свой отрыв от конкурентов и поставить их в более жесткие условия [1].

В настоящее время российское предпринимательство нуждается в существенных изменениях. Для этого необходимо провести реинжиниринг бизнес-процессов.

Применительно к специфике российской экономики нужна разработка стратегии реформирования, которая будет заключаться в осуществлении комплексных программ, включающей качественное совершенствование основных бизнес-процессов с одновременным внедрением новых информационных технологий, и добиться существенного повышения эффективности бизнеса и конкурентных преимуществ. Здесь недопустима излишняя поспешность, рекомендуется начинать с пробного проекта в той сфере деятельности, в которой он может принести должный успех [2].

Реинжиниринг бизнес-процессов позволяет решить следующие задачи:

- повысить прозрачность, контролируемость и управляемость бизнеса, навести порядок;
- оптимизировать бизнес-процессы в соответствии с различными критериями, такими как снижение издержек, уменьшение времени и риска, повышение качества процессов;
- спроектировать новые бизнес-направления и бизнес-процессы;
- повысить рыночную стоимость и инвестиционную привлекательность организации, обеспечить выход на новые рынки [3].

Специфика представленной модели заключается в том, что её реализация в реальном времени может занимать от 3-х месяцев до 2 лет (в зависимости от поставленных целей), а в некоторых случаях от 5 до 7 лет [4].

Успеха могут добиться только те организации, руководство которых умеет адаптироваться к изменяющимся внешним условиям.

Когда компания встает на путь реорганизации, сопротивление организационным изменениям существует практически всегда. Это обусловлено тем, что сопротивление может носить скрытый характер и на его выявление и преодоление может уйти много времени. А также преодоление сопротивления в сжатые сроки – достаточно сложный процесс. В современной литературе существуют подходы к преодолению сопротивления персонала организационным изменениям, однако не все они подходят для таких жестких условий, в которых протекает проект внедрения [5].

Можно еще выделить следующие основные проблемы при внедрении реинжиниринга бизнес-процесса:

- высокая степень риска, неопределенности и неуверенности в конечном результате;
- дефицит финансовых ресурсов;
- дефицит квалифицированных кадров;
- слабая мотивация персонала предприятия;
- устаревшая, изношенная производственно-техническая база и т.д. [5].

Так как основным моментом реинжиниринга бизнес-процесса является переход от вертикального построения организационной структуры к горизонтальной. В нем важным является то, как именно сегодня мы хотим организовать работу с учетом нынешнего спроса на рынок и возможностей технологий. То, как предприятия

действовали вчера, для реинжиниринга бизнес-процесса не имеет значения. Это означает отказ от многого из накопленной за два столетия мудрости промышленного менеджмента.

К сожалению, проблема выбора подхода к проведению внедрения в настоящее время недостаточно исследована.

Исходя, из вышесказанного в заключение отметим, что примерно 50-70% проектов, связанных с реинжинирингом бизнес-процессов, заканчивается неудачами, потому что как и любой проект связан с риском [6]. Но это не обозначает, что надо останавливаться на достигнутом, а наоборот необходимо постоянно совершенствоваться.

Стать лидером можно только при условии внедрения в производство технологии нового поколения, т.е. используя стратегию опережающего, а не догоняющего инновационного развития.

Библиографический список

1. Управление качеством и реинжиниринг организации / Учебник для вузов в России. – 2003. – № 4. – С. 113-114.
2. Абдикеев, Н.М. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса / Н.М. Абдикеев. – М.: ИНФРА-М, 2011. – С. 382.
3. Адзиев, И. Управление изменениями / И. Адзиев; пер. с англ. – СПб: Питер, 2008. – С. 224.
4. Быкова, А.А. Экономические стратегии / А.А. Быкова // Высшее образование в России. – 2001. – № 5. – С. 14-23.
5. Рогова, Е.М. Финансовый менеджмент / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко // Учебник для вузов. – 2011. – № 15. – С. 392-395.
6. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе [Текст] / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи; пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – С. 287.

Балова Е.О., ст-ка гр. ДФМ-471 ОМ

Научный рук.: к.м.н., доцент Ермолина Н.И.

***Омский филиал НОУ ВПО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
(Россия, г. Омск)***

УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ МОТИВАЦИИ И ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «Т-СЕРВИС»

Управление персоналом любой организации направлено на обеспечение с наибольшей эффективностью основной цели организации – получение наибольшего результата при минимально возможных ресурсах.

А это значит, что подсистема управления персоналом должно создать условия для того, чтобы работники качественно выполняли свои функции и их действия в наибольшей степени соответствовали целям организации. Именно для этого весь комплекс воздействия на работников объединяют в систему мотивации на предприятии.

Под мотивацией понимают внутреннее побуждение человека, возникающее в

ответ на внешнее воздействие, которое обеспечивает направленное поведение человека для достижения своих целей и целей организации, обеспечивающие достижение задач, установленных вышестоящей инстанцией. Она является необходимым элементом технологии управления любыми процессами, в которых участвуют работники организации, и реализуется в любых отраслях и сферах деятельности. Отсутствие эффективной мотивации создает у работника безразличное отношение к своему труду, следовательно, снижает его эффективность. Напротив, многообразие используемых форм и методов обеспечивает тот мотивирующий эффект, который способствует достижению запланированных результатов на уровне конкретных рабочих мест, структурных подразделений и организаций в целом. Стимулирование труда предполагает создание условий (хозяйственного механизма), при которых активная трудовая деятельность, дающая определенные, заранее зафиксированные результаты, становится необходимым и достаточным условием удовлетворения значимых и социально обусловленных потребностей работника, формирования у него мотивов труда. В современном обществе человек – главный ресурс, основа конкурентоспособности любой компании. Поэтому на первое место выходит вопрос не повышения гибкости процесса труда, а гибкости механизма его эксплуатации, выбора наилучших форм извлечения прибавочной стоимости. Помимо этого имеет значение не просто расширение самоуправления работников как условия демократизации, а соучастие их в решениях по поводу самовозрастания капитала, а фактически делегирования работникам функции самоэксплуатации. Именно поэтому проблеме эффективной мотивации персонала в науке и практике персонального менеджмента всегда уделялось приоритетное внимание.

В данном исследовании представлен анализ системы мотивации и вознаграждения персонала организации ООО «Т-Сервис».

ООО «Т-Сервис» развивает несколько направлений в сфере информационных услуг и телекоммуникаций: организация доступа к сети Интернет, организация местной телефонной связи, проектирование и монтаж объектов связи. Компания предлагает своим клиентам оптимальное решение по подключению их офиса или дома к услугам на базе современных технологий. На данный момент ООО «Т-Сервис» стабильно развивается на рынке коммуникаций, и расширяет свою клиентскую базу, предоставляя наиболее актуальные и востребованные услуги, без которых невозможно представить жизнь делового человека. При общей благоприятной тенденции экономического процветания предприятия, отмечается снижение уровня роста общей прибыли (как количества клиентов, так и объема продаж). Это требует поиска новых источников прибыли внутри предприятия и, прежде всего, – совершенствование системы мотивации и вознаграждения персонала.

Для того чтобы выяснить удовлетворенность сотрудников в ООО «Т-Сервис» было проведено анкетирование и опрос работников. В результате проведенного анкетирования был сделан анализ полученной информации. На вопрос «Удовлетворены ли Вы в целом своей нынешней работой?» более трети опрошенных респондентов (36%) ответили, что вполне удовлетворены; а четверть из них (24%) отметили, что скорее удовлетворены, чем нет, что свидетельствует о высоком уровне удовлетворенности работой опрошенного персонала. Количество неудовлетворенных работой среди персонала и совершенно неудовлетворенных составляет соответственно 15% и 7%. Результаты ответов на вопрос «Удовлетворены ли Вы в целом своей зарплатой?» четверть опрошенных в той или иной мере не удовлетворены своей нынешней зарплатой. Достаточно однозначная ситуация

наблюдается в отношении соответствия должностной инструкции выполняемой работе. Большинство сотрудников ООО «Т-Сервис» недовольны сложившимися условиями работы и уровнем заработной платы. Система мотивации в организации несовершенна, практически отсутствует нематериальное стимулирование сотрудников. Таким образом, анализ системы мотивации на ООО «Т-Сервис» дает возможность сделать вывод о невысокой эффективности действующей системы, ибо большая часть сотрудников неудовлетворенна ею. Это диктует необходимость разработки и внедрения мероприятий по совершенствованию системы мотивации и вознаграждения персонала в организации ООО «Т-Сервис». Для совершенствования системы мотивации можно предложить пересмотреть систему материального стимулирования. Сотрудники организации получают фиксированную заработную плату. Дополнительное материальное стимулирование отсутствует. Каких-либо премий и дополнительных доплат и материальных поощрений не предусмотрено. Высокую заработную плату имеет только руководящий состав. Остальные работники имеют заработную плату ниже средней по региону. Степень участия сотрудника в прибыли предприятия ни как не учтена в размере его заработной платы.

Вознаграждение за проделанный труд должно быть научно обоснованным, гибким, справедливым, надежным

При проектировании системы оплаты труда и материального стимулирования должны быть определены требования, касающиеся трех ее основных составляющих:

1. Цель системы оплаты труда: система оплаты и материального стимулирования должна давать четкое представление о целях и задачах предприятия.

2. Размер оплаты труда должен включать следующие моменты:

- размер оплаты труда должен быть конкурентоспособным и обеспечивающим необходимый прожиточный уровень;
- размер оплаты труда должен зависеть от объективных факторов (например, количество и качество труда) и субъективных факторов;
- размер оплаты труда должен рассчитываться понятным работнику способом.

3. Организация оплаты труда:

- организация оплаты труда должна признаваться большинством участников трудового процесса справедливой;
- организация оплаты труда должна использовать единый подход к оценке качества и количества труда для всех категорий работников.

Основываясь на обозначенных выше предпосылках и в соответствии с выбранной идеологией, были разработаны и предложены для апробации основные элементы построения механизма оплаты труда в рамках созданной системы менеджмента качества. В предлагаемом подходе к оплате труда сохраняется традиционное структурирование материального вознаграждения персонала на три части: постоянная часть, выплачиваемая в виде должностного оклада на основании расценок за единицу выполненной работы, процентов от выручки; переменная часть в зависимости от показателей качества работы конкретного работника; единовременные выплаты, включающие в себя как обязательный компонент выплаты за наиболее значимые достижения и предложения по совершенствованию деятельности предприятия во всех аспектах. Такой подход делает уровень заработной платы каждого сотрудника индивидуальным и зависимым от его вклада в общее дело. Возможности материального стимулирования ООО «Т-Сервис» ограничены. Целесообразно их дополнить менее затратными, но не менее эффективными,

методами нематериального стимулирования сотрудников. Основные методы нематериального стимулирования в зависимости от сферы их мотивации могут быть следующие: помещение различных записей о достижениях работника в его личный файл; устная благодарность; подарочные сертификаты; дополнительное обучение за счет работодателя для более высокооплачиваемой работы; звание «лучший работник месяца»; направление на семинар, конференцию за пределами города размещения компании по теме, интересующей самого работника.

Предложенные мероприятия будут способствовать увеличению общей прибыли и процветанию ООО «Т-Сервис».

Баканова К.В., ст-ка гр. Фс-09-1

Научный рук.: м.э., старший преподаватель Тимошина Т.П.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

КОНКУРЕНЦИЯ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ РК В 2011-2012 ГГ.

Полученные нами в ходе исследования и иллюстрирующие изменение средневзвешенного значения показателя рентабельности собственного капитала доказывает наличие взаимосвязи между структурой капитала банка и рентабельностью его собственного капитала, описываемой эффектом финансового левериджа (таблица 1).

Таблица 1

Средневзвешенное значение рентабельности собственного капитала
коммерческих банков по группам в зависимости от структуры источников заемных
средств в 2012 году

Типологическая группа банка	Доля заёмного капитала	ЧРСК
1. Агрессивная политика	от 80,49% по 93,93%	9,43%
2. Умеренно-агрессивная политика	от 66,52% по 77,45%	9,22%
3. Умеренная политика	от 45,34% по 52,40%	1,31%
4. Умеренно-консервативная политика	от 24,96% по 37,42%	0,61%
5. Консервативная политика	от 9,42% по 19,11%	-1,03%

Если в 2011 году количество банков, проводивших агрессивную политику, составляло 18, то в 2012 году уже 20 БВУ РК, количество банков проводивших умеренно-агрессивную политику в 2011 году составляло 7, то в 2012 году 8 БВУ РК. За год уровень конкуренции вырос и повлиял на динамику чистой рентабельности собственного капитала банков. Количество банков, проводивших умеренную политику, сократилось с 5 в 2011 году до 2 в 2012 году. Банков, проводивших умеренно-консервативную политику, стало на 1 больше: 4 против 3. Банков, проводивших консервативную политику, стало на 1 меньше: 3 против 4. Последующий анализ полученных типологий позволил выявить кроме качественных (таблица 1) и количественные (таблица 2) их характеристики.

Качественная характеристика типологических групп
коммерческих банков, составляющих «рабочую выборку» в 2012 году

Типологическая группа банка	Удельный вес активов группы	Удельный вес обязательств групп	Удельный вес собственного капитала группы
1. Агрессивная политика	90,08%	92,14%	78,00%
2. Умеренно-агрессивная политика	8,90%	7,50%	17,18%
3. Умеренная политика	0,27%	0,15%	0,95%
4. Умеренно-консервативная политика	0,49%	0,18%	2,35%
5. Консервативная политика	0,25%	0,04%	1,52%
Итого:	100%	100%	100%

Так средневзвешенное значение чистой рентабельности собственного капитала типологических групп БВУ РК изменилось (рисунок 1): 1) банки, проводившие умеренно-агрессивную политику, значительно улучшили показатели эффективности: с 5,72% до 9,22% выросла чистая рентабельность собственного капитала; 2) банки, проводившие агрессивную политику, наоборот снизили свою эффективность с 11,31% до 9,43% почти до уровня банков, проводящих умеренно-агрессивную политику.

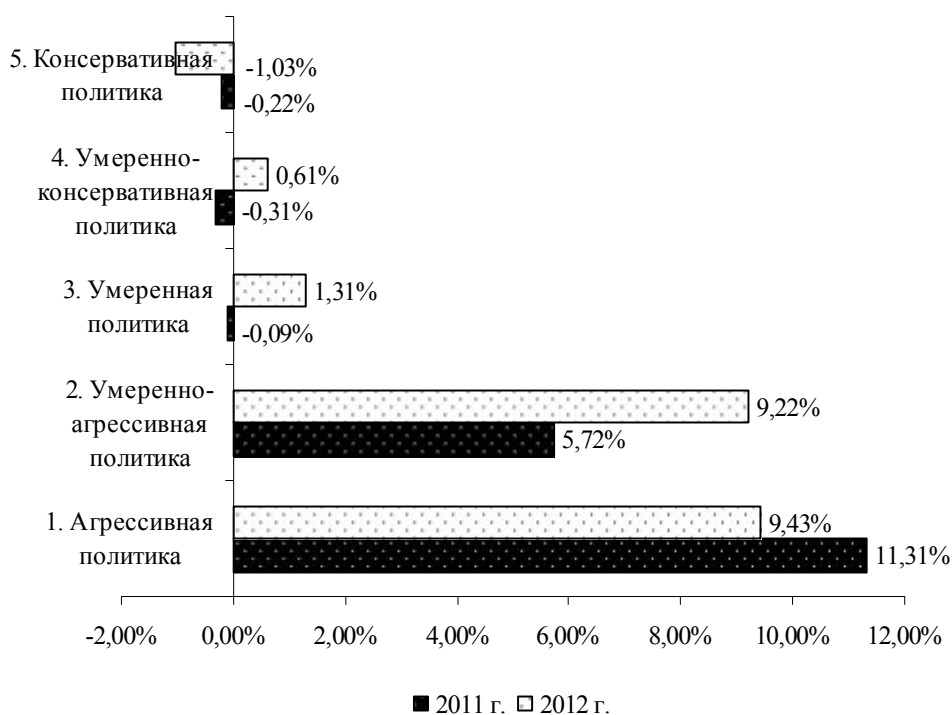


Рисунок 1. Динамика чистой рентабельности собственного капитала
типологических групп БВУ РК за 2011-2012 гг.

Таким образом, конкурентами в 2013 году для ДБ АО «Сбербанк» станут не только банки из своей типологической группы (АО «КАЗКОММЕРЦБАНК», АО «Народный Банк Казахстана», АО «Банк ЦентрКредит», АО «АТФБанк», АО «Альянс Банк», АО «Цеснабанк», АО «KASPI BANK», АО «Евразийский Банк», АО «Ситибанк Казахстан», ДБ АО «HSBC БАНК КАЗАХСТАН», АО ДБ «RBS (Kazakhstan)», АО «ДБ «АЛЬФА-БАНК», АО «Delta Bank», АО «ЭКСИМБАНК КАЗАХСТАН», АО «Казинвестбанк», АО АО Банк ВТБ (Казахстан), АО «Банк «Астана-финанс», АО «Bank RBK», АО «ForteBank»), но и банки, проводящие умеренно-агрессивную политику (АО «Нурбанк», АО «ТЕМІРБАНК», АО «Жилстройсбербанк Казахстана», АО ДБ «БАНК КИТАЯ В КАЗАХСТАНЕ», АО «Хоум Кредит Банк», АО «ТПБ Китая в г. Алматы», АО «AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)», АО «Банк Kassa Nova»).

Баканова К.В., ст-ка гр. Фс-09-1

Научный рук.: м.э., старший преподаватель Тимошина Т.П.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

КРЕДИТНО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА БАНКОВ РК

Обратимся к кластерному анализу кредитно-инвестиционной политики банков за 2012 год (рисунок 1).

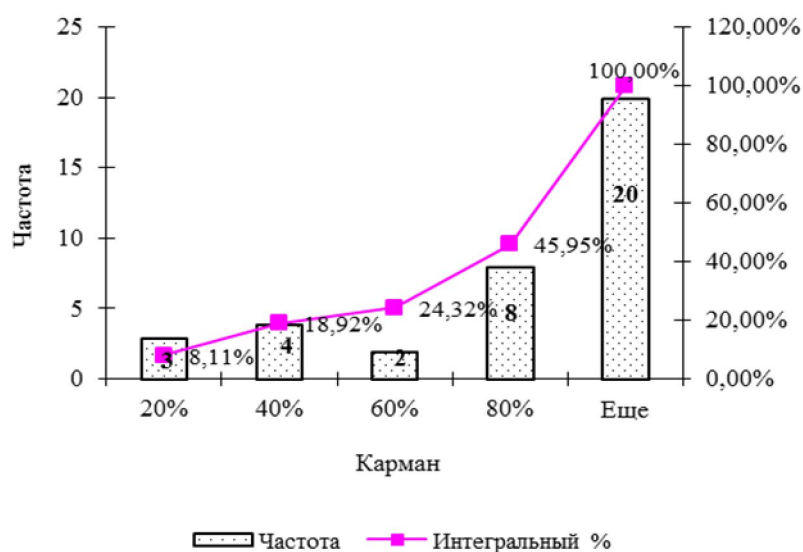


Рисунок 1. Гистограмма распределения БВУ РК по доле заёмного капитала в 2012 году

Из нашего исследования удалён АО «БТА Банк» в силу отрицательного значения прибыли. Таким образом, остаётся 37 банков. Для распределения был взят критерий доля заёмного капитала. С долей заёмного капитала в валюте баланса до 20% наблюдаем 3 банка (таблица 1); с долей заёмного капитала от 20% до 40% только 4 банка (таблица 2); с долей заёмного капитала от 40% до 60% лишь 2 банка (таблица 3); с долей заёмного капитала от 60 до 80% наблюдаем 8 банков (таблица 4); с долей заёмного капитала от 80% и выше выделено 20 банков (таблица 5).

Таблица 1

Банки с долей заёмного капитала от 9,42% по 19,11% (3 БВУ РК) (карман 1)
в 2012 году

Банк	Доля заёмного капитала	ЧРСК
АО «ДБ «PNB» - Казахстан»	9,42%	-8,87%
АО «Исламский Банк» Al Hilal»	12,58%	2,89%
АО ДБ «НБ Пакистана» в Казахстане	19,11%	2,90%
Средневзвешенное значение	13,70%	-1,03%

Таблица 2

Банки с долей заёмного капитала от 24,96% по 37,42% (4 БВУ РК) (карман 2)
в 2012 году

Банк	Доля заёмного капитала	ЧРСК
АО «Шинхан Банк Казахстан»	35,17%	3,49%
АО «Банк Позитив Казахстан»	32,47%	1,07%
АО «ДБ «КЗИ БАНК»	24,96%	3,84%
АО ДБ «ТАИБ КАЗАХСКИЙ БАНК»	37,42%	-5,97%
Средневзвешенное значение	32,51%	0,61%

Таблица 3

Банки с долей заёмного капитала от 45,34% по 52,40% (2 БВУ РК) (карман 3)
в 2012 году

Банк	Доля заёмного капитала	ЧРСК
АО «Сеним-Банк»	52,40%	0,91%
АО «Заман-Банк»	45,34%	1,71%
Средневзвешенное значение	48,87%	1,31%

Таблица 4

Банки с долей заёмного капитала от 66,52% по 77,45% (8 БВУ РК) (карман 4)
в 2012 году

Банк	Доля заёмного капитала	ЧРСК
АО «Нурбанк»	70,91%	-7,30%
АО «ТЕМІРБАНК»	75,36%	20,45%
АО «Жилстройсбербанк Казахстана»	67,44%	2,48%

Банк	Доля заёмного капитала	ЧРСК
АО ДБ «БАНК КИТАЯ В КАЗАХСТАНЕ»	77,44%	11,35%
АО «Хоум Кредит Банк»	72,09%	43,42%
АО «ТПБ Китая в г. Алматы»	66,52%	3,55%
АО «AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)»	77,45%	0,11%
АО «Банк Kassa Nova»	75,23%	-0,29%
Средневзвешенное значение	72,81%	9,22%

Таблица 5

Банки с долей заёмного капитала от 80,49% по 93,93% (20 БВУ РК) (карман 5)
в 2012 году

Банк	Доля заёмного капитала	ЧРСК
АО «КАЗКОММЕРЦБАНК»	81,93%	0,26%
АО «Народный Банк Казахстана»	87,06%	19,19%
АО «Банк ЦентрКредит»	92,16%	0,50%
АО «АТФБанк»	91,63%	-15,43%
АО «Альянс Банк»	93,93%	21,04%
ДБ АО «Сбербанк»	87,95%	15,33%
АО «Цеснабанк»	91,80%	21,26%
АО «KASPI BANK»	88,73%	28,31%
АО «Евразийский Банк»	89,74%	20,74%
АО «Ситибанк Казахстан»	86,57%	16,49%
ДБ АО «HSBC БАНК КАЗАХСТАН»	87,08%	20,04%
АО ДБ «RBS (Kazakhstan)»	80,49%	8,13%
АО «ДБ «АЛЬФА-БАНК»	85,25%	11,72%
АО «Delta Bank»	86,74%	8,45%
АО «ЭКСИМБАНК КАЗАХСТАН»	81,58%	3,97%
АО «Казинвестбанк»	90,92%	-15,42%
ДО АО Банк ВТБ (Казахстан)	82,14%	-6,09%
АО «Банк «Астана-финанс»	87,84%	18,54%
АО «Bank RBK»	82,67%	1,79%
АО «ForteBank»	80,77%	9,80%
Средневзвешенное значение	86,85%	9,43%

В 2012 году единой политики, которой бы придерживались коммерческие банки Казахстана при формировании источников финансирования своей деятельности, нет.

Барвинко В.А., ст-ка гр. Фс-10-1
Научный рук.: м.э., старший преподаватель Гакельберг Т.Б.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)

ДОВЕРИЕ НАСЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ РЫНКАМ

Использование различных видов финансовых услуг во все времена сопровождалось с неопределенность и риском. Это относится и к наиболее защищенной услуге, в современной системе – как банковские вклады, так как они гарантированы государственной системой страхования вкладов. Но при этом формируется неопределенность по отношению к валютным курсам и темпом роста цен, которая по сей день остается важнейшей проблемой вкладчиков, которая требует решения.

Сегодня финансовая культура и финансовая грамотность стали неотъемлемой частью в жизни общества, а также важнейшим элементом системе навыков, а также правил поведения. Финансовая грамотность позволяет хорошо ориентироваться человеку в финансовой сфере, а также быть независимым от обстоятельств, мнений других людей. Финансово грамотный человек будет выбирать наиболее привлекательные инструменты, а также создавать базу для дальнейшего вложения, развития.

Если доверие население к финансовым рынкам рассмотреть с точки зрения уровня образования, то наибольший уровень доверия у молодежи, студентов, группы с низким уровнем образования. Данная категория не использует сложных инвестиционных инструментов, а предпочитает более простые.

Доверие населения можно разбить на три группы: личное; сетевое; безличное. Если понимание и ожидание будущего прежде всего опираются на личном опыте, т.е. на личном взаимодействии с финансовыми учреждениями, то это закладывается как личное доверие. Например, Вы обращались в банк за кредитом либо положить депозит, тем самым Вы на своем опыте узнали как функционирует банк.

Если раньше происходило взаимодействие с незнакомым человеком либо с агентом, но есть информация о его клиентуре, то можно говорить уже о сетевом доверии. Например, если Вы знаете, что клиенты данной финансовой компании являются крупные предприятия, то у Вас появляется возможность предсказать будущие действия данной компании.

А безличное общение человека основано на ожиданиях, что партнер будет себя вести предсказуемо, и следовать нормам, установленным в обществе. Пример, банк, входящий в систему гарантирования вкладов. Доверия возникает из того, что при наступлении страхового случая, т.е. банкротства банка, вкладчику возместят средства, но только в гарантированном размере.

Непосредственно, каким бы ни был личный опыт либо безличный, доверие к финансовым институтам складывается в их надежности, информационной прозрачности, а также выгоды финансовых институтов для населения. Надежность – это уверенность клиентов сохранности их денежных средств, соблюдение обязательств, а также отсутствия мошенничества в отношении клиента. Прозрачность формируется из раскрытия различного рода информации необходимой клиентам, это – тарифы или комиссии, финансовая отчетность.

Особенность нашего отечественного рынка ценных бумаг по сравнению с

другими развитыми рынками находится на своей начальной стадии. С каждым годом финансовая грамотность населения растет, тем самым все большее количество инвесторов готовы вкладывать свои деньги в инвестиционные программы в РК. Это перспективно тем, что инвестирование обладает более большой потенциальной доходности, чем банковские вклады, тем самым позволяя инвестору быстрее достигнуть намеченные цели. Можно предложить несколько способов решения данной проблемы:

1 способ: прежде всего сделать доступной информацию для населения об инвестиционных возможностях. Большое количество граждан информированы по большей части инструментами банковского сектора, а именно депозиты, пластиковые карты.

2 способ. Деятельность любого финансового субъекта рынка должно быть ориентировано на клиента. А именно при общении с клиентом получить информацию и проанализировать его склонность к рискам, узнать его жизненные цели, ради которых он пользуется выбранным финансовым инструментом.

3 способ. Препятствовать созданию новых «финансовых пирамид, которые непосредственно уничтожают доверие граждан.

4 способ. Организация мероприятий, проектов позволяющих повысить финансовую грамотность.

Финансовое образование и его повышение прежде всего приводит к:

1) Активизации общества участвовать на финансовом рынке, тем самым формируя положительное финансовое поведение и используя большую номенклатуру финансовых инструментов.

2) Способность поддержать финансовой стабильности на финансовом рынке, благодаря формированию финансовой дисциплины.

3) Способствует укреплению банковской системы, а также способствует ее стабильности, возможности аккумулирования большим количеством денежных средств для нужд общества.

4) Способствует формированию более грамотных продавцов, которые способны воспринимать финансовую систему в комплексе, а также способные понимать интересы финансовых учреждений, и интересы покупателей.

Библиографический список

1. Баканов М.И., Шерemet A.Д. Теория экономического анализа. – М., 2009. – 347 с.
2. Банковская наука: состояние и перспективы развития. – ДиК, 2006, № 4.
3. Боровкова В.А. Мурашова С.В. Финансы и кредит. – М., 2008. – 608 с.

Бариева А., ст-ка гр. Ин(е)

Научный рук.: к.т.н., доцент Куликова В.П.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ИЗМЕНЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ФАЗ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ СМО

*Подобно тому, как золото, которое нельзя
тратить, никого не делает богатым, знания, которые*

нельзя применять, никого не делают мудрым.

Самуил Джонсон «Айдлер»

Рост эффективности в использовании ресурсов – залог успешного развития системы любого уровня. *Актуальность* исследования вызвана возрастающими требованиями:

- повышения качества обслуживания населения;
- ориентации на потребителя;
- соответствия рынка услуг высоким нормам и ускоряющемуся темпу жизни современного человека.

Объектом исследования является система массового обслуживания (СМО) как случайный процесс с дискретными состояниями и непрерывным временем; *предметом* – построение математической модели, связывающей заданные условия работы СМО с показателями эффективности (индикаторами способности системы справляться с потоками заявок).

Субъект исследования – компьютерный магазин «Дом Романовых» (г. Петропавловск), который представляет собой многофазную СМО. «Дом Романовых» является одним из основоположников компьютерного рынка в Северо-Казахстанской области.

Информационная база – доступная, открытая информация, без привлечения внутренней документации или статистики субъекта.

Цель данного исследования – информационная поддержка принятия управленческих решений на основе количественной оценки эффективности обслуживания клиентов в СМО.

Основные задачи:

- изучение режима функционирования обслуживающей системы;
- анализ процессов возникновения «требования услуги» и обслуживания клиентов;
- анализ степени удовлетворенности клиентов;
- выработка рекомендаций по улучшению работы системы.

Итак, исследуемая СМО состоит из 2 фаз:

1) Клиент консультируется с менеджером, затем, если решение о покупке принято, тут же оплачивает и оформляет покупку, получает накладную на товар, производит оплату.

2) Получает товар со склада и гарантийный талон на него.

В магазине 2 менеджера – 2 канала обслуживания в первой фазе, имеется общая очередь. На складе задействован один человек, то есть вторая фаза представляет собой одноканальную СМО.

Анализ статистических данных выявил:

- Поток клиентов не является равномерным. Средняя интенсивность – 8 чел/час. По будням основной наплыв приходится на время после 16.00. Среднее время обслуживания заявки у менеджера – 7,8 минут.
- Очередь и у менеджеров, и на складе не превышает 4 человек. Таким образом, обе фазы представляют собой СМО с ограничением на длину очереди.
- В качестве моделей первого приближения приняты известные аналитические формулы для расчета [1]: нагрузки на систему(ρ); вероятностей простоя(P_0), отказа($P_{отк}$), обслуживания($P_{обсл}$); средней длины очереди($M_{оч}$); среднего числа заявок на обслуживании($M_{зан}$); среднего числа требований в системе($M_{тр}$);

пропускной способности(γ); среднего времени пребывания в очереди($T_{оч}$) и пребывания в системе($T_{тр}$). Результаты расчетов приведены в таблице 1.

Таблица 1

Результаты расчетов по моделям первого приближения

Характеристики	1-я фаза	2-я фаза
ρ	2,39	1,26
P_0	0,041	0,086
$P_{отк}$	0,237	0
$P_{обсл}$	0,763	1
$M_{оч, клиентов}$	2,02	2,24
$M_{зан, клиентов}$	1,82	0,91
$M_{тр, клиентов}$	3,84	3,16
$\gamma, клиентов/ч$	14,05	11,7
$T_{оч, мин}$	6,58	11,5
$T_{тр, мин}$	12,5	16,18

Показатель эффективности режима функционирования данной СМО выбран с позиции клиента – общее время ожидания клиентов в очереди к менеджерам:

$$T = T_{оч} \cdot M_{оч},$$

где $T_{оч}$ – среднее время ожидания в очереди (без учета клиентов, обслуженных с нулевым временем ожидания в очереди);

$M_{оч}$ – количество клиентов, ожидавших в очереди (без учета клиентов с нулевым временем ожидания в очереди).

В данном случае показатель эффективности один, а поэтому в качестве критерия естественно принять условие достижения минимума этого показателя.

Для магазина этот показатель также важен: чем меньше время пребывания в очереди, тем меньшее число потенциальных клиентов «потеряно» (конкуренция высока).

Учитывая ограничения на длину очереди, о степени загруженности обеих фаз говорит среднее число клиентов в очереди, равное 2, и достаточно длительное пребывание в ней. При этом коэффициенты занятости менеджеров и кладовщика, соответственно, равны 1.34 и 1.27.

Для нормального функционирования системы можно было бы ввести промежуточную фазу – кассира, тем самым разгрузить менеджеров, освободив от обязанности оформлять покупку. Здесь уже играет роль экономический вопрос: выгодно ли будет принять в штат еще одного сотрудника?

Описание СМО на языке математики достаточно несложно, но практически малоценно, т.к. не отражает динамики процесса функционирования системы. Поэтому, получив предварительные числовые ориентиры на основе аналитической модели, построили имитационную модель [2]. Для реализации имитационной модели выбрана моделирующая среда GPSS World.

Результаты имитации одного из серии рабочих дней магазина в *двухфазовом* режиме приведены в таблицах 2 и 3, на рисунке 1.

Для устройств (Facility) собираются следующие статистические данные:

ENTRIES – количество транзактов, прошедших через устройство

UTIL. – коэффициент использования в относительных единицах (та часть периода моделирования, в течение которого устройство было занято)

AVE. TIME – среднее время обработки или задержки одного транзакта в устройстве (среднее время занятости устройства)

Таблица 2

Устройства в двухфазовом режиме

FACILITY	ENTRIES	UTIL.	AVE. TIME
MANAGER1	22	0,986	18,2
MANAGER2	19	0,653	12,05
SKLAD	30	0,716	15,4

Для очередей (Queue) выбраны следующие столбцы отчета:

MAX – максимальное содержимое очереди в течение периода моделирования

ENTRY – общее количество входов в накопитель (постановку в очередь) в течение периода моделирования

ENTRY(0) – определяет общее количество входов в очередь с нулевым временем ожидания

AVE.CONT. – среднее значение содержимого очереди

AVE.TIME – среднее время, проведенное в очереди с учетом всех входов в очередь

AVE.(-0) – среднее время, проведенное в очереди без учета «нулевых» входов в очередь

Таблица 3

Очереди в двухфазовом режиме

QUEUE	MAX	ENTRY	ENTRY(0)	AVE.CONT.	AVE.TIME	AVE.(-0)
M_QUEUE	6	32	9	3,705	15,514	16,944
S_QUEUE	4	30	7	0,669	5,67	7,362

Несмотря на то, что полученные результаты несколько расходятся с аналитической моделью, они подтверждают загруженность фазы с менеджерами. Для уменьшения нагрузки предложено принять в штат еще одного сотрудника – кассира. Компьютерный магазин теперь можно представить в виде *трехфазной* СМО.

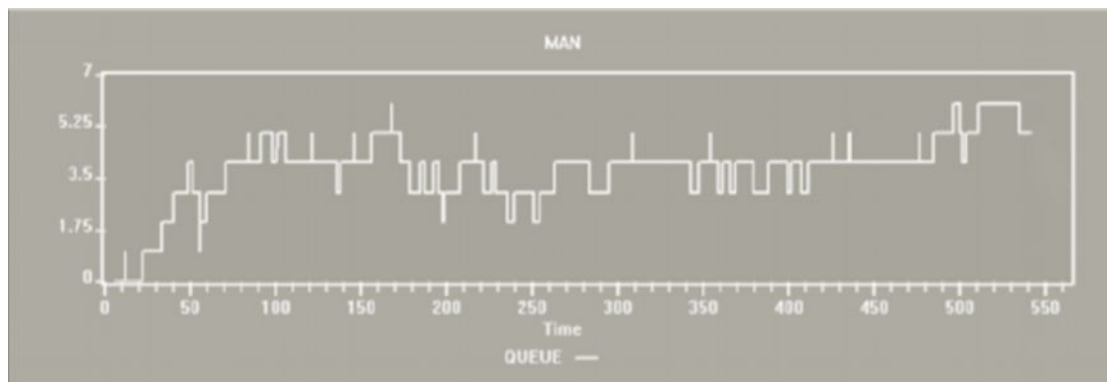


Рисунок 1. Динамика очереди у менеджеров в двухфазовом режиме

После некоторых изменений в модельном файле, получили следующие статистические данные трехфазного функционирования магазина (таблицы 4 и 5, рисунок 2):

Таблица 4

Устройства в трехфазном режиме

FACILITY	ENTRIES	UTIL.	AVE. TIME
MANAGER1	27	0,984	12,425
MANAGER2	18	0,560	10,215
KASSIR	34	0,458	4,261
SKLAD	34	0,845	14,8

Таблица 5

Очереди в трехфазном режиме

QUEUE	MAX	ENTRY	ENTRY(0)	AVE.CONT.	AVE.TIME	AVE.(-0)
M_QUEUE	6	36	12	3,187	10,52	12,9
K_QUEUE	1	24	26	0,046	0,151	0,642
S_QUEUE	5	33	4	1,308	5,78	7,57

Сопоставляя модельные результаты, можно сделать следующие выводы:

В модели с кассиром в течение рабочего дня успевает обслужиться *большее* число клиентов.

Время обслуживания у менеджеров сократилось, тем самым уменьшилось время пребывания в очереди. На графике видно, что в течение дня, хоть и непродолжительные, но бывают периоды, когда очередь не наблюдается.

Показатель эффективности для двухфазного варианта равен

$$T = T_{оч} \cdot M_{оч} = 16,944 \cdot 3,705 = 62,78.$$

Показатель эффективности для трехфазного варианта равен

$$T = T_{оч} \cdot M_{оч} = 12,9 \cdot 3,187 = 41,11.$$

Поскольку критерием эффективности является минимум показателя эффективности, то «лучшей» с этой точки зрения является вторая модель, т.е. рекомендация «ввода» кассира – обоснована и рациональна.

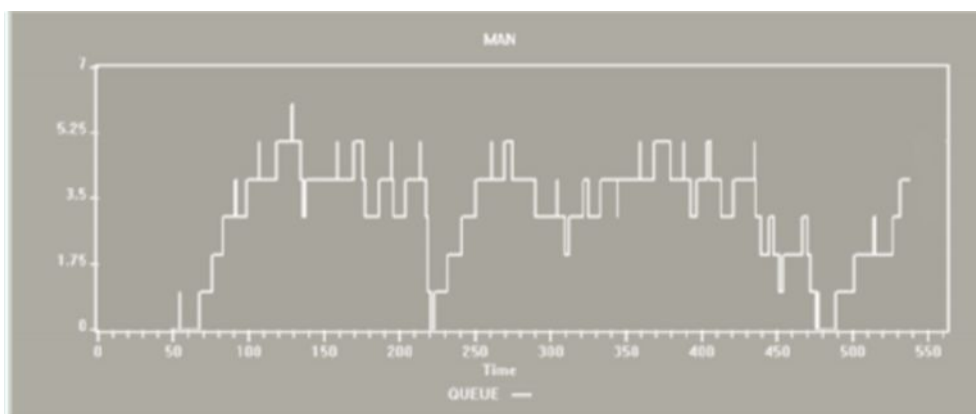


Рисунок 2. Динамика очереди у менеджеров в трехфазном режиме

Учитывая системный характер возможности экономических потерь, интересно соизмерить и сопоставить формы их проявления (возникает проблема мониторинга – открытой или официально публикуемой информации порой недостаточно):

- дополнительные текущие затраты;
- потеря качества продукции;
- удорожание технологии;
- уменьшение объема производимой продукции и т.д.

В этом случае показателем эффективности уместно принять суммарные потери системы в единицу времени (критерием – его минимизация):

$$C = C_1 M_1 + C_2 M_2 = C_1 \sum_{k=N+1}^H (k - N) P_k + C_2 \sum_{k=0}^{N-1} (N - k) P_k,$$

где C_1 – экономические потери от ожидания в очереди, приходящиеся на одну заявку в единицу времени;

C_2 – экономические потери от простоя каналов, приходящиеся на один канал обслуживания в единицу времени;

M_1 – среднее число заявок в очереди;

M_2 – среднее число незанятых каналов обслуживания;

H – число клиентов;

N – число каналов обслуживания;

P_k – вероятность того, что обслуживанием занято k каналов.

Библиографический список

1. Хэмди А.Таха. Введение в исследование операций. – М., 2003.
2. Куликов В.П., Куликова В.П. Практика имитационного моделирования: учебно-методическое пособие. – Петропавловск, 2008.

Батрак И.А., ст-т гр. Фс-09-3

Научный рук.: м.э.н., пр. Чехунова Е.М.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ

Управление включает такие функции, как анализ, планирование, организацию, контроль и регулирование производственных и других экономических процессов [1]. Финансовое управление – одна из важнейших составляющих экономического процесса на любом уровне, представляющая собой целенаправленное воздействие на ресурсы путем принятия финансовых и инвестиционных решений. Благополучие предприятие, его прибыльность и финансовая сила зависит от поступления финансовых потоков, покрывающих обязательства, поэтому весьма важным, по нашему мнению, представляется анализ управления финансовыми потоками, что, по сути, является достижением баланса между прибыльностью и финансовой устойчивостью.

Анализ финансовой устойчивости происходит с использованием следующих основных коэффициентов: финансовой автономии; текущей задолженности;

долгосрочной финансовой независимости; покрытия долгов собственным капиталом; финансового левериджа [2].

Программа анализа прибыльности включает анализ абсолютных и относительных величин, анализ рентабельности, факторный анализ прибыли и рентабельности. Для анализа прибыльности использует данные отчета о прибыли и убытках, при этом широко применяется метод вертикального и горизонтального анализа, однако наиболее результативными показателями доходности является рентабельность, которая отражает соответствие между вложенными ресурсами и полученным результатом (в зависимости от вида рентабельности – доход, прибыль).

Анализ управления финансовыми потоками возможен с использованием данных отчета о движении денежных средств, в котором отражаются финансовые потоки, связанные с поступлением и выбытием денежных средств. С помощью данного анализа можно наблюдать изменения финансового положения предприятия в разрезе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Операционная деятельность – основная деятельность предприятия, от которой оно получает большую часть своего дохода и прибыли. Инвестиционная – деятельность связанная с приобретением и продажей активов для целей получения прибыли. Результатом финансовой деятельности является изменение стоимости собственного и заемного капитала.

Для характеристики управления финансовыми потоками применяется горизонтальный и вертикальный анализ, гораздо реже используется коэффициентный анализ.

Рассмотрим ряд коэффициентов, характеризующих управление денежными потоками:

Коэффициент достаточности денежного потока $K_{\partial n}$:

$$K_{\partial n} = \Pi / B, \quad (1)$$

где Π – поступившие денежные средства, B – выбывшие денежные средства. В случае, когда коэффициент достаточности денежного потока равен единице, предприятие имеет достаточно ресурсов для покрытия текущих платежей. Если коэффициент больше единицы, то предприятие имеет избыток ресурсов, которые необходимо эффективно распределить. Если коэффициент достаточности денежного потока меньше единицы, предприятие имеет трудности с погашением обязательств и имеет место необходимость сократить расходы.

Рентабельность притока денежных средств R_{Π} :

$$R_{\Pi} = \text{Чп} / \Pi \times 100, \quad (2)$$

где Чп – чистый денежный поток, определяемый как разница между поступлением денежных средств и их выбытием.

Рентабельность оттока денежных средств $R_{\text{О}}$:

$$R_{\text{О}} = \text{Чп} / B \times 100. \quad (3)$$

Рентабельность характеризует эффективность использования притоков и оттоков денежных средств

Коэффициент инвестирования чистого денежного потока $K_{\text{И}}$:

$$K_{и} = (I_{р} / Ч_{п} \times 100) + (I_{ф} / Ч_{п} \times 100), \quad (4)$$

где $I_{р}$ – объем денежных средств, направленных на реальные инвестиции, $I_{ф}$ – объем денежных средств, направленных на финансовые инвестиции.

Таким образом, анализ денежных потоков можно назвать одним из важнейших моментов в финансовом анализе предприятия, поскольку он дает возможность оценить достаток финансовых средств, имеющихся в распоряжении предприятия для погашения всех текущих платежей и оценить эффективность используемых ресурсов.

Библиографический список

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 479 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 425 с.

Белова К.И., ст-ка гр. ДФБЭ-201

Научный рук.: ст. преподаватель Иванова Т.В.

*Омский филиал НОУ ВПО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
(Россия, г. Омск)*

ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СТРУКТУР В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

В экономике России присутствует множество интегрированных структур, что обусловлено естественным стремлением хозяйствующих субъектов к занятию господствующего (монопольного) положения на рынке. Данная ситуация не может рассматриваться только с позиции ограничения конкуренции, поскольку монопольный механизм организует и упорядочивает хозяйственное регулирование, выполняет защитную и стабилизирующую функции.

Естественным результатом хозяйственной интеграции является крупное производство. Причём укрупнение производства – закономерный и прогрессивный процесс. Укрупнение производства ускоряет научно-технический прогресс и происходит экономия затрат – так называемый «эффект масштаба», сокращающий (в расчете на единицу продукта) расходы на производство, транспорт, управление, сбыт, рекламу и прочее. Кроме того, эффект масштаба повышает эффективность использования оборудования и уменьшает хозяйственный риск [1].

Смысл интеграции состоит в том, чтобы между предприятиями возникла синергия (возрастание эффективности деятельности в результате соединения). Если синергетический эффект достигнут, то можно говорить, что данная структура является эффективной. Обладая собственной организационно-финансовой структурой, включающей банки, сбытовые организации, страховую, инвестиционную компании, корпоративные бизнес-группы легче преодолевают трансформационные преобразования экономики.

В качестве общих мотивационных факторов развития интегрированных форм предпринимательства в России можно выделить две группы:

1. экономические (налоговая политика, кредитно-денежная политика, антимонопольная политика, экономическая конъюнктура);

2. неэкономические (политические факторы, правовые условия, социальные условия, психологические факторы).

Перечисленные факторы обеспечивают эффективность деятельности интегрированных предпринимательских структур, их прибыльность, хорошую адаптивность к изменениям, сохраняют существующие и создают новые предприятия и рабочие места.

В настоящее время существуют различные стратегии интеграции хозяйственных структур. Одна из распространенных классификаций разделяет интеграцию на вертикальную и горизонтальную.

При горизонтальной интеграции происходит объединение предприятий, работающих и конкурирующих в одной сфере деятельности. Как правило, причиной горизонтальной интеграции становится желание компании расширить ассортимент выпускаемой продукции либо географический рынок. Вертикальная интеграция представляет собой объединение предприятий, связанных общим производством, продажей, потреблением конечного продукта. Вертикальная интеграция позволяет получать в конкурентных, нерегулируемых сегментах рынка монопольную прибыль, также позволяет минимизировать транзакционные издержки и использовать трансфертные цены, искусственно сдерживать технологические нововведения, способствующие переходу товарного рынка из состояния естественной монополии к конкурентному рынку [3].

В качестве примера наиболее распространенных форм интеграции российских предприятий предлагается классификация видов существующей вертикальной интеграции нефтегазовых предприятий:

- полная интеграция (предприятие осуществляет полный цикл производственно-технологического процесса),
- неполная или частичная интеграция (часть продукции или сервиса производится самостоятельно, а часть приобретается на рынке),
- квазиинтеграция (взаимодействие с другими компаниями, создание альянсов, финансовых групп, ассоциаций) [2].

В действительности, в сферах естественных монополий жесткие вертикально-интегрированные компании могут привести к существенным ограничениям конкуренции. В этой связи такие компании находятся под особым контролем регулирующих государственных органов, которые требуют получения и обработки большого объема информации о текущей деятельности вертикально-интегрированных компаний.

Таким образом, в современных условиях развития национальной экономики России проявляются тенденции интеграции бизнеса, и бизнес-структурам необходимо согласовывать собственные стратегические интересы и целевые ориентиры развития национальной экономики.

Библиографический список

1. Григорьева Е.М. К вопросу изменения и минимизации транзакционных издержек в экономике // Финансы и кредит. – 2008. – № 30. – С. 49-53.

2. Дементьев В. ФПГ в российской экономике // Российский экономический журнал, 1998, № 4-12, 1999, № 1-6.

3. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 454 с.

Белых А.Д., Зюбина О.М.
Научный рук.: к.э.н., доцент Пукач Г.В.
*Саратовский социально-экономический институт
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова
(Россия, г. Саратов)*

БЕНЧМАРКИНГ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ЭФФЕКТИВНОГО ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

В настоящее время любому успешному предпринимателю не обойтись без знаний современных инструментов управления бизнесом. Это связано в первую очередь с высокой конкуренцией, желанием максимизировать прибыль, отвоевать свое «место под солнцем». Так, например, инструменты бенчмаркинга позволяют принимать грамотные и своевременные управленческие решения для повышения эффективности бизнеса.

Бенчмаркинг в современном виде был разработан в США в семидесятых годах, но его основные концепции были известны значительно раньше, а практическое использование началось еще в XIX веке. Ученые считают, что основой для возникновения бенчмаркинга можно считать работу Ф. Тейлора «Научная организация труда».[4].

Сам термин «бенчмаркинг» произошел от английского слова benchmark («начало отсчета», «зарубка»). В наиболее общем смысле benchmark – это нечто, обладающее определенным количеством, качеством и способностью быть использованным как эталон при сравнении с другими предметами. Бенчмаркинг представляет собой систематическую деятельность, направленную на поиск, оценку и учебу на лучших примерах ведения бизнеса [2].

Как любая экономическая категория, этот термин имеет несколько трактовок, так и определений бенчмаркинга существует множество. Самое на наш взгляд простое и ясное определение дают Н.А. Воеводина, А.В. Кулагина в книге «Бенчмаркинг – инструмент развития конкурентных преимуществ». Бенчмаркинг – это искусство нахождения или выявления того, что другие делают лучше всех, с последующим изучением, усовершенствованием и применением чужих методов работы на своем предприятии [2].

На первый взгляд при прочтении определения бенчмаркинга всплывает понятие промышленный шпионаж, т.е. копирование технологии или принципов ведения бизнеса у конкурентов. Но главное отличие бенчмаркинга в том, что это метод изучения чужого опыта, который является открытой информацией.

Алгоритм применения бенчмаркинга состоит в упрощенном варианте из пяти последовательных действий:

1) Выявление проблем на собственном предприятии. В идеале должны быть известны все процессы, чтобы выявить их сильные и слабые стороны. Одним из наиболее эффективных методов, является применения SWOT – анализа, а так же иных методов анализа деятельности предприятия.

2) Анализ бизнес-процессов других компаний и выявление компаний-лидеров. Чаще всего, если не брать в расчет патенты, это коммерческая тайна, которую старательно оберегают от конкурентов. Однако можно проанализировать динамику конкретных экономических показателей, провести опрос покупателей, выясняя их мнение о товарах и услугах конкурентов. Самое главное правило на данном этапе – не ограничиваться ни отраслью, ни географией.

3) Сравнение результатов своих процессов с результатами анализируемых фирм. Этот этап является достаточно трудоемким и может потребоваться помощь привлеченных специалистов, однако большинство крупных компаний решают данную проблему своими силами.

4) Введение качественных и (или) количественных изменений для преодоления отрыва. Это действие – самое сложное и оно требует значительных финансовых вложений, привлечения специалистов или переподготовки своих сотрудников, освоения новых технологий, внедрения современных методов управления и принятия решений [2].

5) Использование полученной информации для улучшения показателей на своем предприятии и дальнейшее развитие программ бенчмаркинга.

По нашему мнению эффективность применения бенчмаркинга состоит в следующем: А) способствует принятию эффективных бизнес-решений, формированию перспективных идей и максимизации прибыли; Б) позволяет выявить недостатки в деятельности предприятия в сравнении с конкурентами; В) обмен опытом способствует развитию всей экономики в целом.

Активно применяя инструменты бенчмаркинга руководители могут столкнуться с рядом проблем: 1) бизнес-информация является недоступной, т.к. большинство предпринимателей не раскрывают способов ведения бизнеса; 2) неразвитость информационной культуры общества, что затрудняет доступ к информации компаний, а так же искажает ее; 3) консерватизм и особенность российского бизнес-менталитета; 4) слабая теоретическая база по управлению бизнесом; 5) отсутствие на рынке труда специалистов в области бенчмаркинга.

Не смотря на трудности при внедрении бенчмаркинга, он является эффективным средством для роста и развития компании. По нашему мнению предпринимателям, исходя из целей своей деятельности, следует использовать инструментальный бенчмаркинга.

Библиографический список

1. Михайлова В. А. Бенчмаркинг. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2003. – 176 с.

2. Воеводина Н. А., Кулагина А. В., Логинова Е. Ю., Толберг В. Б. Бенчмаркинг – инструмент развития конкурентных преимуществ. Практическое пособие. – URL: http://fictionbook.ru/author/a_v_kulagina/benchmarking_instrument_razvitiya_konkur/read_online.html Дата обращения: 04.04.13 г.

3. Маслов Д. В., Белокопровин Э. А. Бенчмаркинг – выгодно ли учиться у других? – URL: <http://www.cfin.ru/management/controlling/benchmarking.shtml> Дата обращения: 04.04.13 г.

4. Макдональд Пауль, Рихард Кееган и др. Бенчмаркинг – менеджмент или шпионаж? – URL: http://www.elitarium.ru/2003/12/14/benchmarking_menedzhment_ili_shpionazh.html Дата обращения: 04.04.13 г.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

В качестве главной задачи, стоящей перед казахстанским государством, объявлена инновационная модернизация всех направлений его деятельности. При этом наиболее весомое место отводится экономике. На современном этапе развития общества определяющую роль в функционировании экономических систем, обеспечении устойчивого экономического роста играют крупные хозяйственные структуры как основа эффективного наращивания и использования научного, производственного, технологического потенциала страны. Поэтому одним из этапов осуществления модернизационных процессов, основанных на инновационном прорыве, качественных интеграционных преобразованиях является формирование и функционирование корпоративных структур в обновляемой экономике.

Создание и устойчивое развитие корпоративных структур позволит не только усовершенствовать и ускорить воспроизводственные механизмы, но и сформирует условия для наиболее рационального использования возможностей хозяйствующих субъектов в повышении конкурентоспособности территорий.

Сложная система корпорации требует квалифицированного управления. Принято употреблять два определения корпоративного управления: в широком и узком смысле. В широком смысле корпоративное управление – это процесс установления баланса между экономическими и социальными целями корпорации, между индивидуальными, групповыми и общественными интересами. Другими словами, это формирование системы управленческих отношений между кооперированными хозяйственными единицами (включая внешние, в частности, государственные органы) с целью гармонизации их интересов.

Менеджмент корпорации предполагает присутствие определенных корпоративных признаков, получивших название «корпоративная идентичность», что означает степень соответствия системы управления данного конкретного предприятия принципам и признакам корпоративного управления. Корпоративная идентичность включает в себя такие понятия как корпоративная культура, корпоративная философия, корпоративный стиль управления.

Одной из основных проблем корпоративного управления является соблюдение баланса интересов всех заинтересованных групп: акционеров, менеджеров и рядовых работников компании, органов государственного управления и кредиторов. Эта актуальная для многих стран (в том числе и Казахстана) [2].

Усовершенствование корпоративного управления нередко на практике носит поверхностный характер и используется для пропаганды целей, а не как способ внедрения структур и процедур, которые позволяют корпорации завоевать доверие акционеров, уменьшить риск финансовых кризисов и расширить доступ к капиталу. Создание внутренних структур и процедур, основанных на принципах справедливости, прозрачности, подотчетности и ответственности, – первейшая задача, которую должен решать менеджмент в процессе реформы корпоративного управления.

Усовершенствование корпоративного управления является важнейшей мерой, необходимой для увеличения притока инвестиций во все сферы деятельности экономики как от отечественных, так и зарубежных инвесторов. Для этого необходим механизм усовершенствования системы управления взаимоотношений с акционерами. Главной задачей, относительно реализации этого направления, является защита прав акционеров как одного из приоритетов социально-экономического развития страны.

Самый веский аргумент в пользу усовершенствования системы корпоративного управления состоит в том, что такое усовершенствование способствует росту прибыльности компании. Все исследования, да и просто здравый смысл показывают, что улучшение системы корпоративного управления напрямую и незамедлительно приводит к повышению стоимости акций компании. Причина очевидна: чем лучше система корпоративного управления, тем выше уровень доверия инвестора и, следовательно, тем меньше риск и выше стоимость. Кроме того, естественно, что рост стоимости компании соответствует основной задаче совета директоров, заключающейся в максимальном увеличении ее привлекательности для акционеров. Уберите риск предосудительных действий, оставьте только нормальный бизнес-риск – и инвесторы будут готовы больше заплатить за долю компании.

Дополнительное преимущество повышения прибыльности компании заключается в возможности привлекать капитал на более выгодных условиях. Это относится как к акционерному, так и к заемному капиталу. Компания, которая в своей практике придерживается принципов эффективного корпоративного управления, пользуется доверием инвестиционного общества [3].

В заключении следует отметить, что подобно логике жизни существует, также логика управления и нельзя пренебрегать логикой развития компании. Можно использовать любые известные управленческие инструменты, но они не дадут никакого эффекта, если не будут адекватны стадии развития компании. Поэтому необходимо выбирать управленческие инструменты в зависимости от стадии развития компании и финансовых ресурсов и самое главное – есть ли в этом необходимость.

Библиографический список

1. Поршнева А.Г. Корпоративная культура: Учебное пособие. – М.: ГУУ, 2003.
2. Леонтьев В.Е., Бочаров В.В. Корпоративные финансы. – СПб: Питер, 2002.
3. Асаул, А. Н. Критерии эффективности деятельности корпоративной структуры / А. Н. Асаул, А. В. Батрак. – 2001. – № 2.

Болысбекова М.К., ст-ка гр. ЗКТ-015

Научный рук.: ст. преподаватель Хасанова К.Р.

*Международный казахско-турецкий университет им. Х.А. Ясауи
(Казахстан, г. Туркестан)*

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ТАЙНА И СПОСОБЫ ЕЕ ЗАЩИТЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Конституцией Республики Казахстан, а также принятыми в их развитие нормативными правовыми актами установлены базовые принципы осуществления

предпринимательской деятельности, основы экономической составляющей общества, созданы условия для развития, безопасности и защиты, экономических прав субъектов предпринимательства.

В соответствии с пунктом 4 статьи 26 Конституции, каждый имеет право на свободу предпринимательской деятельности, свободное использование своего имущества для любой законной предпринимательской деятельности [1].

Предпринимательская деятельность во всех сферах экономики неразрывно связана с получением, накоплением, хранением и использованием различных сведений, характеризующих как саму предпринимательскую организацию, так и связанных с ней партнеров.

Предпринимательская тайна – широкое, комплексное понятие, включающее любые сведения (информацию), разглашение которых (утечка) может нанести экономический и моральный ущерб предпринимательской организации, существенно повлиять на ее деловую репутацию. Предпринимательская тайна по существу представляет собой интегрированную совокупность производственной, технической (технологической) коммерческой и служебной тайны, сохранение которых обеспечивает фирме возможность добиваться планируемых результатов.

Рассматривая понятие тайны с юридической точки зрения, Л.О. Красавчикова даёт следующее определение: «Определённая информация о действиях (состоянии и иных обстоятельствах) определённого лица (гражданина, организации, государства), не подлежащая разглашению» [2].

В законодательных актах не сформулировано понятие предпринимательской тайны, а дана характеристика государственной, служебной, коммерческой, банковской тайны. Так, в соответствии с подпунктом 10) статьи 1 Закона РК от 31 января 2006 года № 124-III «О частном предпринимательстве» коммерческой тайной является информация, определяемая и охраняемая субъектом частного предпринимательства, свободный доступ на законном основании к которой имеет ограниченный круг лиц, и разглашение, получение или использование которой может нанести ущерб его интересам [3].

В пункте 1 статьи 126 ГК РК понятие «коммерческая тайна» объединено с понятием «служебная тайна» и он имеет такую редакцию: «Гражданским законодательством защищается информация, составляющая служебную или коммерческую тайну, в случае, когда информация имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании и обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности» [4]. Различие между двумя «тайнами», при условии, что обе имеют коммерческую ценность, состоит в том, что служебная тайна имеется у государственных органов, а коммерческая тайна – у физических и юридических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью.

В условиях существующей конкуренции между субъектами хозяйственной деятельности информация становится весьма ценным объектом, поскольку обладание информацией в условиях рыночной экономики является залогом успешной предпринимательской деятельности. Некоторая информация приобретает для ее владельца действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам. В качестве таковой, к примеру, может выступать информация об условиях сделки, заключаемой организацией, или информация об используемом в процессе производства продукции сырье. При этом обладатель

старается не допускать к этой информации посторонних лиц, принимая меры к ее охране. В связи с чем, особенно остро встает вопрос об их правовой охране от так называемого экономического шпионажа.

Состав и объем коммерческой тайны определяется или нормативными правовыми актами или самим руководителем хозяйствующего субъекта, о чем заинтересованные лица извещаются в письменной форме. Так, п. 3 статьи 7 Закона РК от 13 мая 2003 г. № 415-III определено, что «сведения, изложенные в учредительном договоре (решении единственного учредителя), являются коммерческой тайной, если иное не предусмотрено самим договором (решением единственного учредителя)» [5]. В то же время не являются коммерческой тайной сведения, изложенные в уставе, ибо пункт 7 статьи 41 ГК РК прямо устанавливает, что «все заинтересованные лица вправе ознакомиться с уставом юридического лица».

Согласно п.1 статьи 10 Закона РК от 26.12.95 г. № 2732 «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» содержание первичных документов и регистров бухгалтерского учета является информацией, составляющей коммерческую тайну, доступ к которой предоставляется лишь лицам, которые имеют разрешение руководства или предпринимателя, а также должностным лицам государственных органов в соответствии с законодательством Казахстана [6].

В разных странах институт коммерческой тайны имеет целый спектр близких, но не всегда идентичных названий: коммерческий секрет, торговый секрет, производственная тайна, ноу-хау и другие. Это связано с национальными особенностями законодательства и тем, что в большинстве стран данный институт продолжает развиваться (поскольку развиваются информационные технологии, а, значит и способы несанкционированного доступа к информации, становятся более важными новации в организационной, управленческой и финансовой сферах). Во многих странах до сих пор законодательство о коммерческой тайне разбросано по различным кодексам и законам. Однако наблюдается тенденция разработки единого или унифицированного нормативного акта (например, в США, Корее, Тайланде, Китае и других странах). По содержанию коммерческая тайна в разных странах также отличается, но чаще всего она либо включает ноу-хау, либо им ограничивается. И это не случайно, ведь ноу-хау возникло как альтернатива патентной охране результатов интеллектуальной деятельности. Часто предприятию выгоднее не патентовать изобретения, используемые в производстве (это дорого и трудоемко), а просто засекретить их.

Руководители коммерческих структур к коммерческой тайне относят, как правило, сведения, связанные с технологическими разработками, о деловых партнерах и готовящихся к заключению договорах, о системе оплаты труда сотрудников. Они же вправе и решать по своему усмотрению порядок передачи третьим лицам сведений, составляющих коммерческую тайну их компании.

В настоящее время развитию института коммерческой тайны в Республике Казахстан препятствуют некоторые условия. Прежде всего, отсутствует ответственность органов власти за сохранность полученной ими информации, составляющей коммерческую тайну, а также государство пытается распоряжаться коммерческой тайной как своей собственной. Особенность же коммерческой тайны состоит в том, что государство лишь обеспечивает судебную защиту участников правоотношений, все остальные функции по охране коммерческой тайны берут на себя ее обладатели.

Помимо этого существуют непреодолимые противоречия между интересами авторов инноваций и теми, кто делает бизнес на не охраняемых патентом инновациях, игнорируя при этом интересы авторов.

Существующие нормы национального законодательства не определяют меры защиты коммерческой тайны, законные (и не законные) способы ее получения, не устанавливают ответственность лиц, которым она стала известна в силу различных обстоятельств, то есть не создают конкретные механизмы реализации прав обладателей коммерческой тайны.

Все эти обстоятельства предопределяют необходимость разработки проекта закона «О коммерческой тайне» в Республике Казахстан.

Библиографический список

1. Конституция РК, 30.08.1995 г.
2. Красавчикова Л.О. Личная жизнь под охраной закона. – М., 1983. – 119 с.
3. Закон РК «О частном предпринимательстве» от 31 января 2006 года № 124-III.
4. Гражданский кодекс РК (общая часть) от 27 декабря 1994.
5. Закон РК «Об акционерных обществах» от 13 мая 2003.
6. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 26.12.95 г. № 2732.

Борзилова Г., ст-ка гр. Ин(е)-09

Научный рук.: к.т.н., доцент Куликова В.П.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АНАЛИЗ НА ФРАКТАЛЬНЫЙ ОСНОВЕ

Важные исследования задерживаются из-за того, что в одной области неизвестны результаты, уже давно ставшие классическими в смежной области.

(Норберт Винер)

Фракталы – структуры, которые, несмотря на свою крайнюю нерегулярность на разных масштабах, выглядят примерно одинаково. Отдельной важной областью применения фракталов является анализ временных рядов: последовательностей измерения физических величин, упорядоченных по времени [1].

В данной работе исследована статистика доходности компании АО СКП «Казахэнергоэкспертиза» за период с 2009 по 2012 года включительно. Одно из перспективных направлений – фрактальная размерность. Определить ее можно, например, через показатель Херста. Фрактальная размерность $D = 2 - H$.

Известно, что если фрактальная размерность оказывается ниже 1,5, то состояние прибыли – тренд. В тренде выполняется свойство «положительной» памяти: если вчера прибыль росла, то сегодня она скорее вырастет, чем упадет. Если фрактальная размерность больше 1,5, то у прибыли появляется отрицательная память: если вчера прибыль выросла, то сегодня, скорее всего, упадет.

Есть еще одно состояние (близкое к 1,5): это классическое состояние случайного блуждания, когда прибыль движется случайным образом, подобно броуновской частице.

В данном случае $D = 1,583 \pm 0,141$, значит, возможны две ситуации: либо «отрицательная» память у ряда, либо случайное блуждание прибыли.

Сам же показатель Херста показывает трендовость или персистентность ряда. Он рассчитывается с помощью алгоритма R/S анализа.



Рисунок 1. Фрактальная размерность

Если показатель Херста находится на интервале $(0,5;1]$, то это говорит о том, что данный ряд трендовый, то есть будущее изменение доходности будет иметь тот же знак, что и предыдущее. Если показатель Херста находится на интервале равен 0,5, то это говорит о том, что доходности изменяются по нормальному закону распределения. Если показатель Херста находится на интервале $[0;0,5)$, это говорит о том, что ряд изменений доходности персистентен, то есть для будущего значения ряда более вероятно изменение знака, нежели сохранение его. Показатель Херста в данном случае равен $0,417 \pm 0,141$, что говорит о возможности изменения доходности, в случае если прибыль росла, то на следующем периоде, прибыль будет снижаться. Эти выводы подтверждаются реальными наблюдениями за сезонным распределением прибыли рассматриваемой фирмы. Дело в том, что наименьшая прибыль приходится на зиму. Последней точкой анализируемого ряда является доход за август. На момент фрактального анализа еще не существовало данных за осень. Когда данные появились, ранее полученные выводы оказались действительными: произошло снижение прибыли. Возникает вопрос, нужен ли фрактальный анализ, если заранее известно, что доход компании — сезонное явление? Ответ: конечно! Компания ведь могла иметь прибыль осенью целых три месяца. Состояние относительно доходности на границах: осень и весна,— является неопределенным. А фрактальный анализ уточняет, дает дополнительные сведения. Еще одним необходимым показателем для анализа является коэффициент энтропии [2].

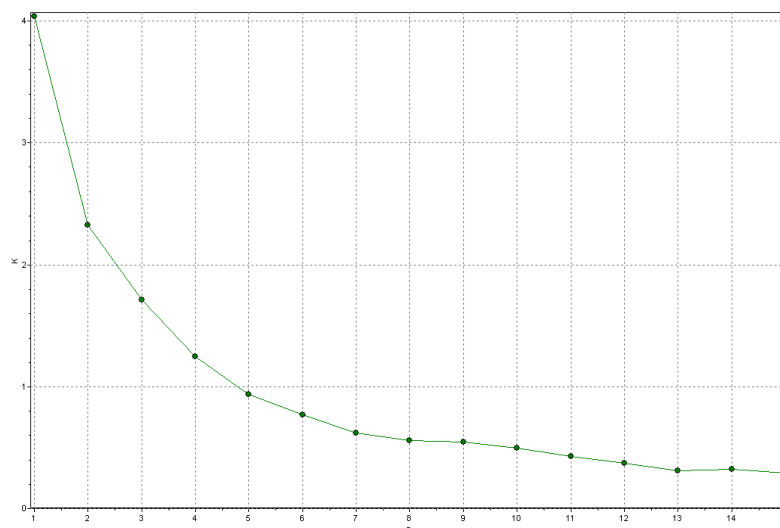


Рисунок 2. Коэффициент энтропии

Понятие «энтропия» связано с превращением, а лучше сказать, с изменением чего-либо, отражает неопределенность поведения любой не вполне упорядоченной системы вплоть до макроскопических множеств.

При внешних условиях, препятствующих равновесному состоянию, энтропия увеличивается, а если препятствия отсутствуют – энтропия достигает абсолютного минимума (нуля) [3]. Энтропия в экономике – это количественный показатель беспорядка, мера излишней работы при достижении поставленной цели, доля бесполезных побочных процессов или явлений, сопровождающих какую-либо деятельность [4]. Иначе говоря, при большой энтропии вероятность получения достоверных прогнозных данных мала. В данном случае энтропия равна 0,293, что говорит о малой вероятности получения недостоверных данных.

Важным также является существование возможности восстановить уровень доходности предприятия в случае непредвиденных обстоятельств. Иначе говоря, система должна быть устойчива. С учетом обобщенного понятия устойчивости как способности любых систем возвращаться в состояние равновесия после того, как она была выведена из этого состояния воздействием внешних или/и внутренних факторов, необходимо определить, что понимать под состоянием равновесия экономической системы.

Под экономическим равновесием понимается способность экономической системы при отсутствии возмущающих воздействий или при их неизменных значениях сохранять свое состояние сколь угодно долго. Это означает, что основные параметры, описывающие состояние экономической системы (стоимость затраченных ресурсов, доход, чистый доход), остаются неизменными и ни один из экономических агентов не заинтересован в их изменении. Проверим устойчивость рассматриваемой экономической системы.

Система распределения прибыли довольно устойчива относительно некоторой точки, что показывает график на рисунке 3. Таким образом, можно сделать вывод о том, что при небольшом воздействии на систему (например, конкуренция) предприятие будет находиться на более или менее стабильном уровне своего существования.

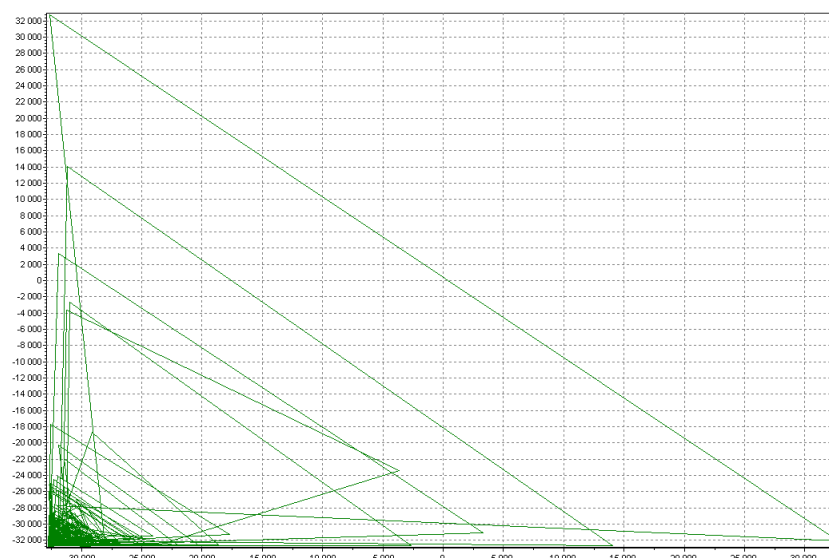


Рисунок 3. Фазовый график

Перспектива работы: использование фрактального анализа важно при прогнозировании как дополнительный инструмент к основным прогнозным моделям.

Библиографический список

1. Старченко Н.В. Индекс фрактальности и локальный анализ хаотических временных рядов. – М., 2005.
2. Финансовый и инвестиционный анализ предприятия. <http://www.beintrend.ru/fractan> (Актуальная дата 26.01.13).
3. Энтропия и сущность теории И. Пригожина. <http://www.market-journal.com/voprosiupravleniya/9.html> (Актуальная дата 26.01.13).
4. Кокшотт П., Райт И. Вероятностный подход в экономике. <http://left.ru/2009/2/cockshott184.phtml> (Актуальная дата 26.01.13).

Борзилова Г., ст-ка гр. Ин(е)-09

Научный рук.: к.т.н., доцент Куликова В.П.

Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)

АНАЛИЗ СТАТИСТИКИ СКП АО «КАЗАХЭНЕРГОЭКСПЕРТИЗА»

...Поскольку время... бесконечно, до настоящего момента уже протекла бесконечность, то есть всякое возможное развитие должно уже было осуществиться. Следовательно, наблюдаемое развитие должно быть повторением.
(Фридрих Ницше)

Суть предлагаемой работы – поиск наилучшего *формального* описания тенденции временного ряда и колебаний его уровней (статистика компании АО СКП «Казахэнергоэкспертиза» за период с 2009 по 2012).

Проверим ряд на стационарность построив график автокорреляционной функции (рисунок 1).

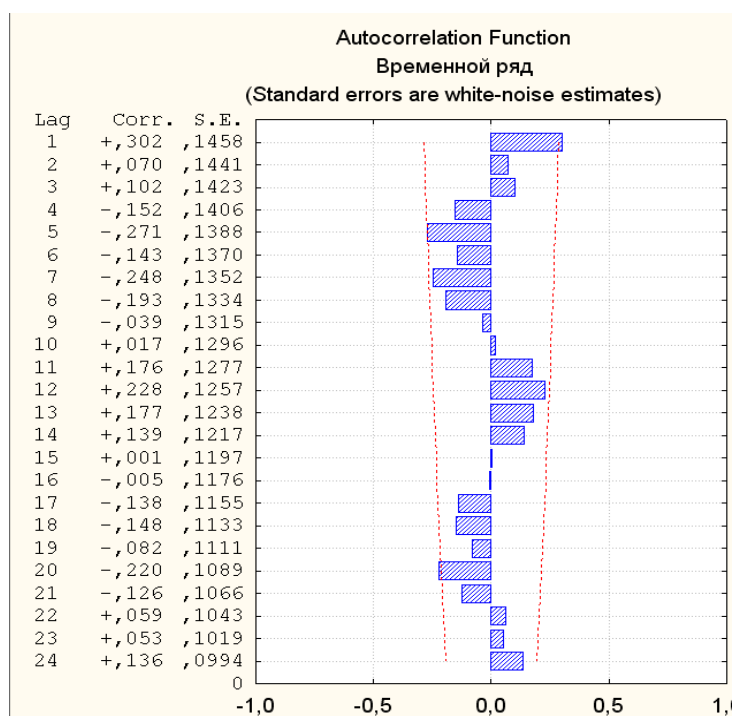


Рисунок 1. Коррелограмма

В первом столбце – лаги. По графику видно, что ни один из лагов не выходит за пределы «коридора», кроме незначительного «выхода» первого, пятого и двадцатого. Первый лаг отвечает за тренд, коэффициент автокорреляции (второй столбец) равен 0,302, что говорит о наличии тренда, но не линейного. Выход 5-ого и 20-ого говорит о периоде сезонности. Наибольшим коэффициентом обладает 5-й лаг, что говорит о минимальном периоде длиной 5, нежели 20.

Сезонность объясняется тем, что, начиная с апреля-мая по сентябрь-октябрь, приходится наибольшее число заказов в связи с климатическими особенностями данного региона. Например, строительство происходит только в теплый сезон, а соответственно и экспертиза тепла, электричества в здании, да и многих других экспертиз, таких как пожарная безопасность. Здание не должно сдаваться в эксплуатацию, пока не пройдет все возможные экспертизы, а поэтому у специфических организаций нет иного выбора, как приходить только в определенное время. Поясним: например, школы, детские сады, университеты должны успевать решать свои проблемы в летнее время, когда нет занятий.

Известно, что ряд считается нестационарным, если имеется ярко выраженный тренд и сезонность [1]. Сезонность здесь наблюдается. Значит, ряд нестационарен. Теперь можно перейти к построению адаптивных трендов, учитывающих сезонность исследуемого ряда, далее определим лучший из них по критерию минимальности ошибки.

Метод Хольта: решая задачу оптимизации определили, что при $\alpha = 0,1$ и $\beta = 0,1$ средняя квадратичная ошибка (остатков) 4068116816893 – минимальная (на рисунке 2 представлен временной ряд и его сглаживание методом Хольта).

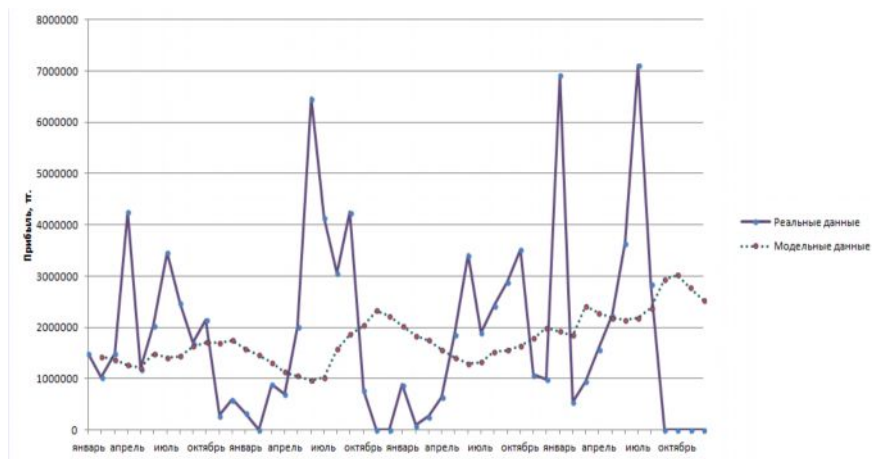


Рисунок 2. Модель Хольта

Модель Брауна: минимальная средняя квадратичная ошибка равна 39781958508 (при $\beta = 0,9$). На рисунке 3 представлен временной ряд и его сглаживание методом Брауна.

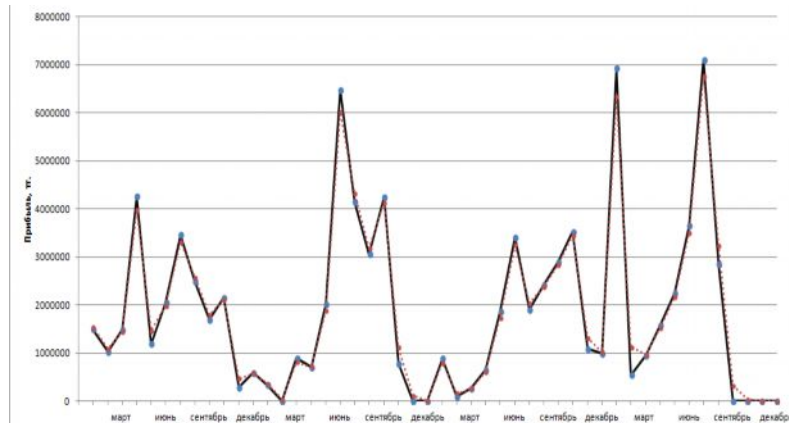


Рисунок 3. Модель Брауна

Модель Тейла-Вейджа (рисунок 4): при $\alpha_1 = 0,9; \alpha_2 = 0,1; \alpha_3 = 0,5$ и $\beta_1 = 0,1; \beta_2 = 0,9; \beta_3 = 0,5$ средняя квадратичная ошибка равна 559090176996, – минимальная из возможных при различных наборах параметров модели α и β .

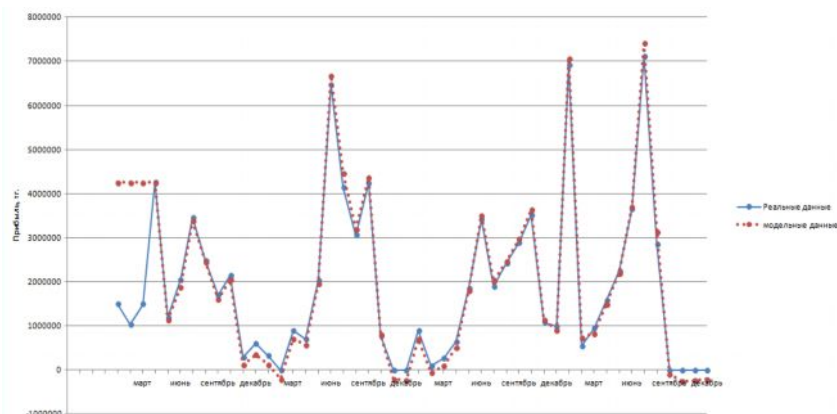


Рисунок 4. Модель Тейла-Вейджа

Согласно сводной таблице средних квадратичных ошибок по каждому методу (рисунок 5) и критерию оптимальности, модель Брауна – лучшая.

Модель	Ср.кв.ошибка
Модель Брауна	39 781 958 508
Модель Хольта	4 068 116 816 893
Модель Тейла-Вейджа	559 090 176 996

Рисунок 5. Средние квадратичные ошибки

Применим тест Чоу [2], чтобы проверить «подозрения» на структурную изменчивость. Промежуток исследования разобьем на две части (первая – 2010 год, второй – 2011 год). Тренды для них – линейные (рисунок 6).

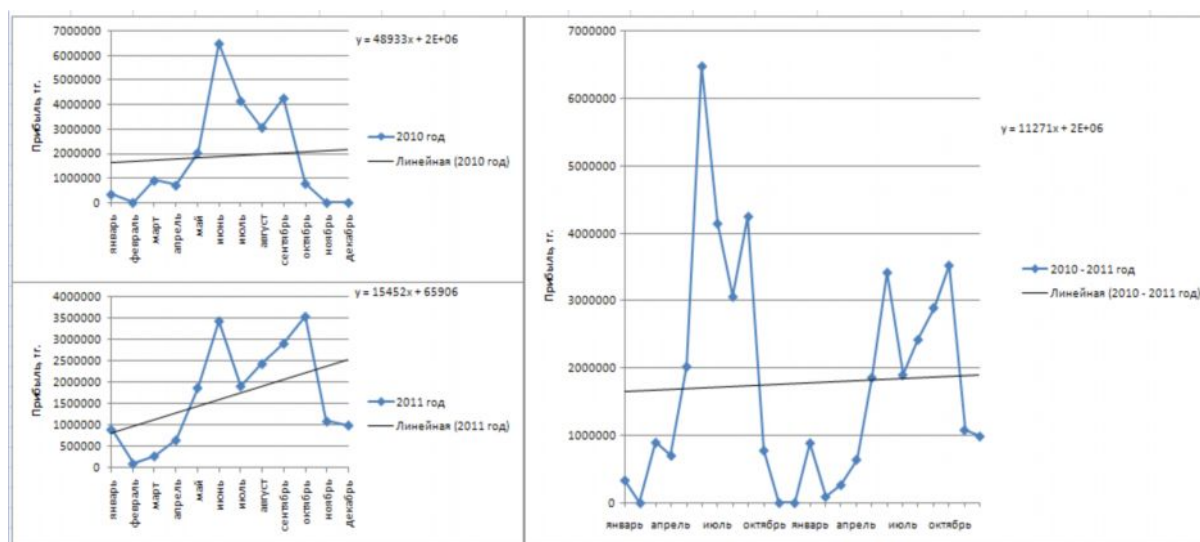


Рисунок 6. Временной ряд, его разбиение, тренды

Статистика Чоу равна -9, распределение Фишера при вероятности 0,05 и степенях свободы 2 и 20 равна 3,49. Таким образом, нулевая гипотеза о несущественности структурного изменения не принимается. Известно, что в данный период произошла смена руководства и части кадрового состава, что, как видно, сильно повлияло на изменение временного ряда: рассматриваемые участки желательно описывать разными трендами.

В ходе исследования было выявлено, что компания нуждается в мероприятиях, повышающих уровень прибыли, главным образом, на зимний период. В целом представительство финансово устойчиво, несмотря на резкий ежегодный упадок прибыли к зиме, а значит, предприятие находится на стабильном уровне своего существования. Что ждет компанию в будущем, покажет прогноз. Тогда можно дать более точную оценку о состоянии организации. Однако здравый смысл подсказывает, что как бы ни сложилась ситуация, головная организация не допустит исчезновения представительства в Северо-Казахстанской области. По качеству оказываемых услуг СКП АО «Казахэнергоэкспертиза» лучшая организация среди прочих в СКО, так что

у организации есть реальные шансы поднять свой финансовый уровень, и неразумно было бы ими не воспользоваться, пока эти шансы есть.

Перспектива работы: использование полученных выводов в прогнозировании прибыли компании на краткосрочный и долгосрочный периоды.

Библиографический список

1. Понятие стационарности временного ряда. <http://ekonometred.ru> (Актуальная дата 26.01.13).
2. Критерий Чоу. <http://www.machinelearning.ru> (Актуальная дата 26.01.13).

Бусс И.Ю., ст-ка ИГМУ

Научный рук.: к.т.н., доцент Демиденко О.В.

НОУ ВПО «Омская гуманитарная академия»

(Россия, г. Омск)

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ И КАЧЕСТВА МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

Здоровье населения – это показатель социального благополучия наций. В современных условиях важное значение в социальной политике государства приобретает ее переориентация на комплексный подход к охране здоровья населения, перенос усилий органов власти, различных институтов гражданского общества с односторонней ориентации по расширению диапазона медицинских услуг на развитие общественного здравоохранения на основе реальных потребностей общества в увеличении продолжительности жизни граждан России. Социологический анализ структурно-функциональных оснований здравоохранения в условиях трансформации российского общества подтверждает относительно устойчивое, организованное и целенаправленное взаимодействие различных социальных групп и индивидов в решении проблем сохранения здоровья населения страны как национального достояния. Анализ роли и содержания традиций и инноваций в процессе модернизации системы здравоохранения, изучение опыта становления и развития национальной системы здравоохранения России позволяет выяснить причины ее проблемного состояния, обосновать пути выхода из кризиса, раскрыть суть и представить направления взаимодействия государства и общества в формировании институционально-системной модели здравоохранения. Современная Россия унаследовала государственную систему здравоохранения Советского Союза и пыталась ее модернизировать в течение двух десятилетий, основываясь в большей степени на зарубежном опыте. Назрела необходимость формирования собственной модели системы здравоохранения в процессе ее эволюции в условиях социальной трансформации общества [1].

Так, в соответствии с Конституцией РФ все граждане Российской Федерации обладают правом на охрану здоровья. В нашей стране основные функции по охране здоровья населения выполняет система здравоохранения.

Федеральным законом от 29.11.2010 № 313-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» внесены изменения в части вопросов местного значения городского

округа в сфере здравоохранения, которые вступили в силу с 1 января 2012 года, а именно: организация оказания медицинской помощи передана на региональный уровень. Министерство, которое осуществляет функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере здравоохранения по городу Омску является Министерство здравоохранения Омской области.

Медицина в Омске представлена десятком крупных центров как регионального, так и федерального уровня, множеством крупных и средних лечебно-профилактических учреждений, оказывающих помощь пациентам города и области. Финансирование 118 бюджетных учреждений здравоохранения Омской области осуществлялось в 2012 году путем предоставления субсидий на выполнение государственных заданий. Расходы по отрасли здравоохранения в 2012 году произведены Министерством в объеме 15 062,0 млн. рублей (95,1%) от утвержденных годовых ассигнований, из них за счет средств областного бюджета – 12 300,1 млн. рублей; федерального бюджета – 2761,9 млн. рублей [2].

Но начиная с нового, 2013-го года, в Омском регионе будет внедрена система преимущественно одноканального финансирования системы здравоохранения. Это значит, что практически все расходы больниц и поликлиник будут компенсироваться из средств фонда обязательного медицинского страхования. В целом, сформированный бюджет здравоохранения на 2013 год на 2,5 млрд. рублей выше 2012 года.

Проанализировав ситуацию в системе здравоохранении города Омска, я предлагаю следующий комплекс мер по повышению доступности и качества медицинской помощи:

1) Довольно серьезной проблемой является дефицит финансирования, что способствует несоответствию реальным потребностям здравоохранения выделяемым средствам. Здравоохранение, это отрасль, которая требует масштабных средств, это сфера, на которую должны выделяться финансовые средства в первую очередь, так как оно в первую очередь обеспечивает качество жизни населения. Здравоохранение является важнейшей составляющей социальной сферы, является одним из определяющих условий жизнедеятельности человеческого общества.

На мой взгляд, здравоохранение нуждается в некоем реформировании и восстановлении вертикали управления, а именно: перераспределения финансовых средств здравоохранения и повышения эффективности использования ресурсов.

2) Ключевым звеном в системе мер по повышению доступности и качества медицинской помощи должно стать укрепление кадрового потенциала здравоохранения и кардинальное улучшение социального самочувствия медицинских работников. Поэтому необходимо сделать размер оплаты труда в здравоохранении, зависящим от качества медицинских услуг, ввести и ряд организационных мер по повышению ответственности за ненадлежащее оказание медицинских услуг. Кроме того, наряду с поддержкой медперсонала первичного звена обязаны предусмотреть меры по сохранению специалистов высшей категории.

3) Особое место должна занять профилактика. На всех уровнях необходимо разрабатывать целевые программы предотвращения заболеваний, включая программы всеобщей диспансеризации, вакцинации населения, особенно, конечно, детей.

Наряду с этим крайне необходимо повсеместное учреждение здорового образа жизни, формирование своего рода культа здоровья, развития физической культуры и спорта. Для этого также нужны специальные программы на всех уровнях.

4) Основными направлениями в совершенствовании организации оказания медицинской помощи являются развитие первичной медико-санитарной помощи на базе муниципального здравоохранения, перераспределение части объемов помощи из стационарного сектора в амбулаторный. Первичная медико-санитарная помощь является основным звеном при оказании населению медицинской помощи.

5) Особая роль отводится развитию института врача общей (семейной) практики. В поликлиниках должны развиваться консультативно-диагностические службы. На их базе могут быть развернуты отделения медико-социальной реабилитации и терапии, службы ухода, дневные стационары, центры амбулаторной хирургии и медико-социальной помощи и т.д.

6) Требуют поддержки меры по внедрению современных технологий в подразделениях интенсивного лечения, кардиологии и кардиохирургии, онкологии, диагностики и лечения социально значимых болезней.

7) Необходимо укрепить службу скорой медицинской помощи, сделать ее более мобильной и оснащенной современными средствами для оказания неотложной медицинской помощи и экстренной госпитализации пациентов.

8) Необходимо принятие мер государственной поддержки по совершенствованию реабилитационной помощи, развитию санаторно-курортных организаций системы здравоохранения, оздоровительных учреждений и организаций.

9) Необходимо обеспечить медицинским организациям, лицам, осуществляющим частную медицинскую деятельность, государственным и муниципальным организациям равные права на работу в системе обязательного медицинского страхования и участие в реализации государственных и муниципальных целевых программ. Участие медицинских организаций различной формы собственности в реализации государственных программ здравоохранения, муниципальных заказов должно осуществляться на конкурсной основе.

Проанализировав существующую систему здравоохранения города Омска, можно сделать вывод о том, что необходимо её срочное реформирование, но не скоротечное и необдуманное, а обоснованное показателями социальной и экономической эффективности.

Система здравоохранения является одним из самых важных элементов в сохранении и укреплении здоровья людей. Поэтому, если хорошо организована система, то работают все ее механизмы, и от этого зависит уровень здоровья граждан.

Библиографический список

1. Организация медицинской помощи в Российской Федерации // Поликлиника. – 2001. – № 3-4.
2. <http://www.admomsk>. Официальный портал Администрации города Омска.

Вафин И.Д., ст-т гр. Фс-09-3
Научный рук.: м.э.н., ст. пр. Смольянинова С.Ф.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В соответствии с определением, предложенным Организацией экономического сотрудничества и развития, под корпоративным управлением понимается система взаимоотношений между руководством компании, ее советом директоров, акционерами и другими заинтересованными сторонами – сотрудниками, клиентами, поставщиками, общественностью, органами надзора, правительством.

Во многих странах низкий уровень практики корпоративного управления оказывает негативное воздействие на эффективность инвестиций, а также способствует возникновению более крупных проблем системного характера на национальном и региональном уровне. Необходимость внедрения норм корпоративного управления и обеспечения большей прозрачности находит все более широкое признание на развивающихся рынках.

Необходимость подробного рассмотрения вопроса корпоративного управления в банках объясняется той ролью, которую играют коммерческие банки сегодня в экономике любого государства, а также пониманием того, что в конечном итоге результаты их деятельности зависят от установления правильных взаимоотношений между акционерами банка, Советом директоров, их представляющим, с одной стороны, и исполнительным органом банка (Правлением), с другой.

Несмотря на уже довольно долгое существование понятия «корпоративное управление», для казахстанских компаний оно почти новое, и ему стало уделяться должное внимание относительно недавно. Многие крупные акционеры осознали, что для развития компаний недостаточно просто располагать большим количеством акций, необходимо принимать активное участие в деятельности компании.

АО «Нурбанк» создано 3 августа 1992 года в Атырау. За короткий период времени АО «Нурбанк» из небольшого регионального банка вышел на республиканский уровень и прочно закрепился в первой десятке ведущих банков Казахстана.

Международные рейтинговые агентства, аудиторы и иностранные кредиторы постоянно отмечают качество активов, систему риск-менеджмента и уровень автоматизации банка.

Корпоративное управление в банке охватывает полный спектр принципов, направленных на защиту интересов акционеров и сохранение баланса между управлением и контролем, реализация которых повышает транспарентность и эффективность деятельности АО «Нурбанк», улучшает процесс принятия решений, не допускает возникновения и распространения корпоративных конфликтов.

Корпоративное управление в Нурбанке строится на основах справедливости, честности, ответственности, прозрачности, профессионализма и компетентности, что предполагает уважение прав и интересов всех заинтересованных лиц и способствует успешной и эффективной его деятельности, росту ценности и активов, поддержанию

финансовой стабильности и прибыльности, укреплению репутации, а, следовательно, снижению затрат на привлечение капитала.

Нурбанк рассматривает надлежащую систему корпоративного управления как свой вклад в обеспечение верховенства закона в Республике Казахстан и фактор, определяющий его место в современной экономике и обществе в целом.

Принципы корпоративного управления направлены на создание доверия в отношениях, возникающих в связи с управлением данного финансового института, и являются основой всех правил и рекомендаций, содержащихся в Корпоративном Кодексе. Основополагающими принципами данного Кодекса являются:

1. Принцип защиты прав и интересов акционеров;
2. Принцип эффективного управления банком Советом директоров и Правлением;
3. Принципы прозрачности и объективности раскрытия информации о деятельности банка;
4. Принципы законности и этики;
5. Принципы эффективной дивидендной политики;
6. Принципы эффективной кадровой политики;
7. Принципы предотвращения и урегулирования корпоративных конфликтов и конфликта интересов;
8. Принцип ответственности.

Соблюдение данных принципов является необходимым и жизненно важным для банка, ведь на их основе строится вся система корпоративного управления АО «Нурбанк».

Правильное и четко спланированное корпоративное управление позволяет компаниям развиваться, получать большие прибыли, выходить на новые рынки, а также достигать новые высоты. Именно поэтому корпоративное управление играет очень важную роль в деятельности не только коммерческих банков, но и любого акционерного общества вообще.

Библиографический список

1. Симонова Л. М. Корпоративное управление. – Т.: ТГУ, 2011.
2. Корпоративный Кодекс АО «Нурбанк», 2005 г.
3. «РЦБК». № 1-2 [201-202], январь 2011 г.

Вельц К.Л., ст-ка гр. ДБМ-121учр

Научный рук.: к.э.н., доцент Хасанишина Н.Б.

*Омский филиал НОУ ВПО «Московский финансово-промышленный
университет «Синергия»
(Россия, г. Омск)*

МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Большинство экономистов связывают возникновение мирового кризиса 2008 года со следующими факторами: общей цикличностью экономического развития; дисбалансами международной торговли и движения капиталов; перегревом кредитного рынка и особенно проявившегося его следствием ипотечного кризиса;

кредитной экспансией, развернутой в 1980-х – начале 2000-х годов а также: высокими ценами на сырьевые товары (в том числе на нефть); перегревом фондового рынка [2].

Учёные австралийской экономической школы в качестве основной причины кризиса выделяют кредитную экспансию. По мнению экономистов, высокие цены на сырьё были обусловлены кредитной экспансией, вызывающей инфляцию. Также имел место другой механизм: созданные банками новые деньги при выдаче кредитов направлялись не в реальный сектор экономики, а на различные биржи (фондовые, товарные), и посредством этих кредитных средств инвестиционные фонды и инвестиционные банки манипулировали ценами на товары. Выделяется также фиатная (фидуциарная) природа денег, иными словами необеспеченность денег реальными товарами (отсутствие золотого стандарта) [2].

На первое место в списке виновников кризиса «Гардиан» ставит Алана Гринспена, экс-главу Федеральной резервной службы США, совсем недавно считавшегося чуть ли не гуром американской экономики, за то, что он с минимальными потерями вывел страну из финансовых кризисов 87-го и 2001-го годов, однако теперь мнение о нем координально изменилось. Гринспена обвиняют в невнимательном отношении к рынку ипотеки и аренды и, в результате, в раздувании ипотечного пузыря в Америке, который и запустил механизм финансового кризиса. Следом за Гринспеном в списке значатся имена сразу нескольких американских политиков, бывших у власти в разное время. Остаётся только надеяться, что раз уж они эту кризисную кашу заварили, им же лучше знать, как её расхлёбывать. Также в числе виновников кризиса «Гардиан» назвала знаменитых финансистов-одиночек Джорджа Сороса и Уоррена Баффета [2].

В российской экономике по оценке Всемирного банка кризис «начался как кризис частного сектора, спровоцированный чрезмерными заимствованиями частного сектора в условиях глубокого тройного шока – со стороны условий внешней торговли, оттока капитала и ужесточения условий внешних заимствований». Первым признаком начинающегося кризиса в России стал понижающий тренд на российских фондовых рынках в конце мая 2008 года, который перешёл в обвал котировок в конце июля. Особенностью российской экономики перед кризисом являлся большой объём внешних корпоративных долгов при незначительном государственном долге и третьих в мире по величине золотовалютных резервах государства [1].

Кризис ликвидности в российских банках, резкое падение биржевых индексов РТС и ММВБ, падение цен на экспортную продукцию (сырьё и металл) начали в октябре – ноябре 2008 года сказываться на реальном секторе экономики, начался резкий спад промышленного производства и первая волна сокращений рабочих мест. Период кредитного бума приучил многих россиян к «лёгким деньгам». Люди покупали всё больше и больше, занимали всё чаще и чаще, а когда банки не смогли давать в долг да ещё и потребовали вернуть уже выданное, далеко не каждый смог найти собственные средства к привычному существованию 3-4% [2].

В число первых антикризисных мер вошли инструменты денежно-кредитной, бюджетной и квазифискальной политики, которые были нацелены на обеспечение погашения внешнего долга крупнейшими банками и корпорациями, снижение дефицита ликвидности и рекапитализацию основных банков. Это позволило добиться стабилизации банковской системы в условиях крайнего дефицита ликвидности и предотвратить панику среди населения. Чистый отток вкладов из банковской системы стабилизировался, начался рост валютных вкладов, удалось избежать банкротств

среди крупных банков, и был возобновлён процесс консолидации банковского сектора.

30 декабря 2009 года В.В. Путин заявил, что активная фаза российского экономического кризиса преодолеваю [1]. Однако, по мнению журнала «The Economist», индекс Биг-Мака с поправкой на ВВП на душу населения на 25 июля 2011 года показывает, что российский рубль переоценён по отношению к доллару США на 10%. Целый ряд экспертов считает, что вторая волна кризиса в мировой экономике и в России неизбежна.

Бывший глава Министерства Финансов РФ Алексей Кудрин в декабре 2011 года заявил, что вторая волна кризиса началась и теперь уже очевидно, что массовое печатание денег для сохранения спроса, поддержки экономики и сокращения безработицы отодвинет проблему, но не избавит от неё [1]. «The Washington Post» (февр. 2013) отмечает, что ликвидность перестала трансформироваться в экономический рост. Промышленное производство в России в январе 2013 года упало на 0,8% по отношению к январю предыдущего года, в годовом выражении промпроизводство в стране снизилось впервые с октября 2009 года [1].

Согласно прогнозам, озвученным китайскими чиновниками в январе 2013 года, депрессия мировой экономики продолжится, и по предварительной оценке, рост глобальной экономики в текущем году составит около 3%. В Центре изучения мировой экономики при Институте по изучению современных международных отношений (Пекин) ожидают улучшения мировой экономической ситуации в 2013 году [1].

Сегодня каждый задается вопросом, каким образом дальнейшее падение экономики отразится лично на нем и что следует предпринять, чтобы остаться «на плаву». В любом случае россиянам следует подготовиться основательно. Для этого нужно сократить свои расходы до минимума, искать дополнительные источники доходов и постараться сохранить те сбережения, которые имеются на сегодняшний день [1].

Если вторая волна кризиса все же распространится в России, то крупные покупки можно будет совершать с хорошими скидками на самых выгодных условиях. Ведь во время экономического спада все компании и предприятия стремятся сохранить свою деятельность на любых условиях, поэтому готовы будут распродавать товары и предоставлять услуги по привлекательным ценам, устраивая акции и распродажи. Поэтому приобретать что-то крупное нужно не в начале кризиса, а в момент его разгара. непогашенные кредиты лучше всего погасить, а новые брать не рекомендуется. Экономисты считают, что подстраховываться и создавать дополнительные источники к повышению своего дохода необходимо в любое время, а уж в момент кризиса тем более. Если посмотреть на экономический кризис под другим углом зрения, то в этот момент жизни человек начинает реализацию своих скрытых возможностей. В момент кризиса считается, что главное в инвестировании не заработать большие прибыли, а не потерять уже имеющиеся средства. Но вторая волна кризиса должна заставить нас жить по принципу: «Зарабатывать больше, а тратить меньше!» [1].

Эксперты считают, что вторая волна кризиса будет наиболее опасной для людей пожилого возраста и жителей больших мегаполисов. Жители провинциальных городов России настроены более чем оптимистично по поводу надвигающейся новой

волны кризиса. Наиболее морально устойчивыми и подготовленными будут люди в возрастной категории от 35 до 44 лет.

В заключении хочется отметить, что не стоит «зарывать голову в песок» и думать, что Россию никак не коснется вторая волна кризиса. Даже по самым благоприятным оценкам аналитиков, не смотря на то, что прошлый год оставался стабильным в экономическом плане, следует быть готовым к «лихорадкам» в экономике.

Библиографический список

1. http://www.financial-lawyer.ru/topicbox/economic_news/167-528134.html
2. http://ru.wikipedia.org/wiki/Мировой_финансово-экономический_кризис

Вельц К.Л., ст-ка гр. ДБМ-121учр

Научный рук.: к.э.н., доцент Хасанишина Н.Б.

***Омский филиал НОУ ВПО «Московский финансово-промышленный
университет «Синергия»
(Россия, г. Омск)***

ИСТОРИЯ МИРОВЫХ КРИЗИСОВ

Термин экономический кризис (с древнегреческого – «Krisis») означает поворотный пункт в экономической динамике. Его экономическое проявление – это нарушение равновесия между совокупным спросом и предложением на товары и услуги, абсолютное падение производства, недогрузка производственных мощностей, рост безработицы, нарушения в денежно-кредитной и валютно-финансовой сферах, уменьшение реального валового внутреннего продукта, массовые банкротства, снижение жизненного уровня населения и др. [2].

Первый мировой финансово-экономический кризис пришёлся на самый конец XIX - начало XX веков. Это был первый кризис падения эффективности капитала (пока только в западном полушарии). Его последствиями стали – финансовый кризис в США 1907-08 годы, первая «Великая» депрессия, появление Федеральной резервной системы США, Первая мировая война. Этот кризис стал основой для формирования экономических зон в мировой экономике. Минимальный объем рынка каждой технологической зоны был более 100 миллионов человек [2].

В период с 1929 по 1939 годы наблюдался второй кризис падения эффективности капитала, что привело к началу второй «Великой» депрессии и формированию последней – пятой технологической зоны – Советской.

В период с 1939 по 1945 годы, за время Второй мировой войны с карты мира исчезли три технологических зоны – Японская и Германская (их территория поделена между победителями) и Британская (добровольно вошла в состав Американской технологической зоны).

1945 - 60 годы (для СССР) и 1945-1970 годы (для США) – это годы активного развития на новых доступных рынках, при этом минимальный объем рынков составлял 250-300 миллионов человек.

1960 - 61 годы – начало кризиса падения эффективности капитала в Советской технологической зоне. В связи с плановым характером экономики кризис развивался очень медленно. СССР вышел на нулевые темпы роста только к началу 80-х годов.

1971 год – начало кризиса падения эффективности капитала в Американской технологической зоне (15 августа 1971 года – второй в XX веке дефолт США). Кризис развивался крайне быстро и в середине 70-х экономика США начала устойчиво падать на фоне еще растущего СССР.

Конец 70-х годов – разработка в США модели временного (но за счет дальнейшего ухудшения) преодоления кризиса на основе «виртуального» расширения рынков путем стимулирования спроса имеющихся потребителей. В процессе реализации такая политика получила название «рейганомики». Рост необходимой численности потребителей в технологической зоне до 500-800 миллионов человек. Произошёл отказ Китая от построения собственной технологической зоны. Им взят курс на стимулирование экономики за счет встраивания в Американскую технологическую зону.

1981–1991 годы – это очередной этап НТП, произошедший в США в период правления Р. Рейгана и получивший название «информационная революция». Она позволила выиграть «войну двух систем», ускорить распад Советской технологической зоны и в последний раз расширить глобальные рынки, уже на всю территорию Земли.

В 1998 году – кризис (дефолт) в российской экономике – один из самых тяжелых экономических кризисов в истории России. Причинами дефолта стали – огромный государственный долг России, низкие мировые цены на сырье (Россия была крупным поставщиком нефти и газа на мировой рынок) и финансовая пирамида государственных краткосрочных облигаций, по которым правительство РФ не смогло расплатиться в срок. Курс рубля по отношению к доллару в августе 1998 года – январе 1999 года упал в 3 раза – с 6 руб. за доллар до 21 руб. за доллар, а за тем и до 30 руб. за доллар [1].

Борьба за мировое господство между СССР и США, привели к тому, что произошёл распад Советского Союза и были разрушены прежние экономические зоны и началось формирование новых технологических зон, в условиях новой расстановки сил среди крупных игроков глобальной экономики и политики.

Библиографический список

1. http://ru.wikipedia.org/wiki/Мировой_финансово-экономический_кризис
2. http://worldcrisis.ru/crisis/crisis/wc_main_t?POLL_ANSWER=YES#POLL

Воликова Н.Н., ст-ка гр. ОФиК-31

Научный рук.: ст. преподаватель Кучеренко О.В.

Омский институт (филиал)

*ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
(Россия, г. Омск)*

ТАРИФНЫЕ СТАВКИ ЗА КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ НА 2013 ГОД ПО Г. ОМСКУ

В соответствии со статьей 157 Жилищного кодекса РФ размер платы за коммунальные услуги определяется исходя из объема потребляемых коммунальных услуг, определяемого по показаниям приборов учета, а при их отсутствии исходя из нормативов потребления коммунальных услуг, утверждаемых органами

государственной власти субъектов Российской Федерации, и по тарифам, установленным органами государственной власти субъектов Российской Федерации.

Коммунальные услуги – деятельность исполнителя коммунальных услуг по холодному водоснабжению, горячему водоснабжению, водоотведению, электроснабжению, газоснабжению и отоплению, обеспечивающая комфортные условия проживания граждан в жилых помещениях. Коммунальные услуги оказываются в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 23.05.2006 г. № 307 «О порядке предоставления коммунальных услуг гражданам».

6 мая 2011 г. Постановлением Правительства Российской Федерации № 354 утверждены Правила предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов, а также изменения, которые вносятся в Постановления Правительства Российской Федерации по вопросам предоставления коммунальных услуг, которые вступили в силу 9 июня 2011 года. Правила вводят новый раздел, содержащий порядок заключения между потребителем и исполнителем коммунальных услуг договоров, содержащих условия предоставления коммунальных услуг, включающий перечень условий, которые должны содержать такие договоры и порядок их заключения. Четко определен перечень лиц, которые могут выступать исполнителями коммунальных услуг потребителям в многоквартирном доме в зависимости от выбранного способа управления многоквартирным домом и потребителям в индивидуальном жилом доме, закреплены случаи, в которых ресурсоснабжающая организация является исполнителем коммунальных услуг. Кроме того, определен момент, с которого исполнитель обязан приступить к оказанию коммунальных услуг.

Согласно действующему законодательству установление тарифов на электрическую, тепловую энергию, на холодную и горячую воду, водоотведение, цен на сжиженный и природный газ, а также установление предельных индексов изменения размера платы граждан за коммунальные услуги на территории города Омска относится к полномочиям Региональной энергетической комиссии Омской области. В соответствии с «Прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013-2014 годов», разработанным Минэкономразвития Российской Федерации, индексация тарифов на коммунальные услуги произойдет с 1 июля 2013 года.

Тарифы на электрическую энергию на 2013 год представлены в таблице 1. Тарифы для населения установленные Региональной энергетической комиссией Омской области от 18 декабря 2012 г. (с учетом НДС).

Таблица 1

Тарифы на электрическую энергию

В домах, оборудованных в установленном порядке стационарными газовыми плитами		с 01.01.2013 г. по 30.06.2013 г.	с 01.07.2013 г. по 31.12.2013 г.
Одноставочный тариф	руб./кВт.ч.	2,65	2,97
В домах, оборудованных в установленном порядке стационарными электроплитами и (или) электроотопительными установками			
Одноставочный тариф	руб./кВт.ч.	1,86	2,08

Тарифы на холодную воду и водоотведение на 2013 год представлены в таблице 2. Тарифы для населения ОАО «ОмскВодоканал» установленные Региональной энергетической комиссией Омской области от 30 ноября 2012 г. № 386/60, № 387/60.

Таблица 2

Тарифы на холодную воду и водоотведение

Период	Ед. изм.	Тариф на холодную воду (с НДС)	Тариф на водоотведение (с НДС)
С 1 января 2013 года по 30 июня 2013 года	руб./куб.м	13,95	11,35
С 1 июля 2013 года по 31 декабря 2013 года	руб./куб.м	15,07	12,33

Таблица 3

Тарифы на сжиженный газ

№ п/п	Категории	Размер предельных уровней розничных цен	
		с 01.01.2013 г. по 30.06.2013 г.	с 01.07.2013 г. по 31.12.2013 года
1	Из групповых газовых резервуарных установок руб./кг	27,38	31,49
2	В баллонах с доставкой до потребителя руб./кг	23,07	26,53
3	В баллонах с места промежуточного хранения (склада) руб./кг	17,02	19,57

Согласно решению Омского городского Совета от 13 февраля 2008 года № 102 с 1 января 2009 года установлены надбавки к тарифам на холодную воду и водоотведение Открытого акционерного общества «ОмскВодоканал» для потребителей: надбавка к тарифу на холодную воду для потребителей – 0,41 руб./куб.м без учета НДС (с учетом НДС – 0,48 руб./ куб. м); надбавка к тарифу на водоотведение для потребителей – 1,03 руб./куб.м без учета НДС (с учетом НДС – 1,22 руб./ куб. м).

В соответствии с приказами Региональной энергетической комиссии Омской области от 18 декабря 2012 года № 474/66 и от 20 декабря 2012 года № 511/67 утверждены розничные цены. Сжиженный газ на 2013 год представлены в таблице 3. Реализуемый населением города Омска для бытовых нужд (с учетом НДС). Природный газ на 2013 год представлены в таблице 4. Реализуемый ЗАО «Газпром межрегионгаз Омск» населению города Омска.

Тарифы на природный газ

№ п/п	Направление использования газа	Розничная цена на природный газ, руб./куб.м (с учетом НДС)	
		с 01.01.2013 г. по 30.06.2013 г.	с 01.07.2013 г. по 31.12.2013 года
1	На отопление жилых помещений, потребление газа при наличии приборов учета расхода газа (в случае использования для учета объема потребления газа одного прибора учета при одновременном использовании газа по нескольким направлениям его потребления, для которых устанавливаются различные розничные цены)	3,46	4,29
2	На приготовление пищи и горячее водоснабжение (подогрев воды при отсутствии централизованного горячего водоснабжения)	5,70	6,55

На основании выше изложенного и в целях реализации единой тарифной политики на территории города Омска Администрацией города Омска произведены расчеты размера платы граждан с 1 января по 30 июня 2013 года. Ставки на коммунальные услуги растут и будут расти каждый год. В Омской области за январь 2013 года тарифы на коммунальные услуги выросли на 1,4%. На 17% увеличился размер платы за содержание и ремонт жилья. Расходы потребителей на горячее водоснабжение в первый месяц года прибавили 9%, на отопление – 2%. Омскстат опубликовал индексы тарифов на услуги жилищно-коммунального комплекса в январе 2013 года. За этот месяц они выросли на 4,1%. При этом основное увеличение коснулось именно жилищных услуг – на 11,2%. Это связано с прибавлением почти 15% к тарифу оплаты государственного и муниципального жилья. По сравнению с январем 2012 года это показатель вырос в полтора раза. На 17% подорожало за первый месяц года содержание и ремонт жилья. Индексы тарифов на коммунальные услуги выросли на 1,4%. Снижение цен на холодную воду на те же 1,4% не помогло компенсировать увеличения стоимости отопления на 2% и горячей воды на 9%. Неизменными остались тарифы только на газоснабжение и электроэнергию. Между тем, Региональная энергетическая комиссия обещала, что тарифы в Омской области не изменятся до 1 июля 2013 года.

Библиографический список

1. Официальный сайт Администрации города Омска [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.admomsrk.ru>
2. Омский городской портал [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.omskportal55.ru>

К ВОПРОСУ РАЗРАБОТКИ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА ЗАЯВОК ТОРГОВЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ В ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ

Любая коммерческая фирма, по сути, является большим живым организмом, эффективность работы которого остро зависит от слаженности взаимодействия всех сотрудников. Однако в некоторых сферах бизнеса, таких как дистрибуция, весомая часть успеха и, соответственно, дохода компании зависит от самостоятельных действий отдельных людей – торговых представителей. Торговый представитель – это очень сложная профессия. Занимаясь изучением и освоением своей ниши рынка, он является ключевым звеном между производителем и потребителем. Его обязанности пересекаются с должностными обязанностями бухгалтера, юриста, психолога, экономиста, маркетолога, водителя, а иногда и грузчика, кроме того, в малых торговых фирмах ему приходится отвечать за формирование и обслуживание заявок.

Компании покрупнее имеют в штате одного или нескольких учетчиков заявок от торговых агентов. Работа учетчика подразумевает знание ассортимента товара, цены, зоны работы торговых агентов и т.д. При такой нагрузке на работника и, в некоторых случаях, материальной ответственности, часто возникают ошибки, причина которых – человеческий фактор. К счастью, современные технологии и уровень развития позволяют создать недорогие программные решения, способствующие упрощению и автоматизации многих рутинных обязанностей учетчика и коммерческого агента.

На рынке автоматизированных систем данного профиля наиболее популярны следующие:

1) ANTIRIUS AMSD – программный комплекс для автоматизации работы торговых представителей, агентов и менеджеров, находящихся на выезде.

Общая схема работы такова:

1. Данные выгружаются в базу данных AMSD Presaller (Товары, цены, остатки клиенты и т.п.).

2. Мобильный модуль синхронизируется с сервером (Загружаются обновленные справочники, выгружаются заявки).

3. Торговый представитель набирает заявку.

4. Заявка выгружается на сервер и загружается в корпоративную информационную систему.

Синхронизация проводится через интернет. Заявки, введенные торговым представителем, моментально попадают в информационную систему, что позволяет сразу же начать сбор заказа на складе и отправку клиенту. Плюс к этому исключаются ошибки операторов при вводе заказа в систему.

Еще одним плюсом является информированность агента о товарных остатках (при своевременной синхронизации) [1].

На данный момент существуют два вида данного ПО: для Google Android и для Windows Mobile до версии 6.5.

2) Система поддержки мобильной торговли «Моби-С». Принцип действия «Моби-С» заключается в следующем: программный комплекс состоит из двух частей – серверной и мобильной. Клиентская часть программы устанавливается на мобильных устройствах – КПК, смартфонах, планшетах и нетбуках, работающих под управлением операционных систем Windows Mobile или Google Android. Установленная и настроенная программа дает возможность торговому представителю работать с локальной учетной системой. Программа позволяет загружать актуальную для агента информацию из учетной системы и выгружать созданные документы и прочие данные.

Серверная система может быть установлена на обычном персональном компьютере в офисе. Сервисный компонент PocketServer.dll является связующим звеном между учетной системой и мобильной частью. После получения запроса от мобильной части данные запроса передаются во внешний отчет, который в зависимости от типа запроса либо принимает данные в учетной системе, либо подготавливает данные для выгрузки в КПК.

Подсистема внешнего отчета является основным элементом взаимодействия торгового агента с учетной системой. Внешний отчет отвечает за состав выгружаемых на мобильное устройство данных и осуществляет формирование и учет созданных в КПК документов [2].

Сбор заказов в торговых точках (преселлинг), хотя это и не заметно со стороны, является кропотливой работой, связанной с проведением переговоров, заполнением большого количества документов, проведением презентаций и т.д. Небольшая неточность в ценах или ошибка в заполнении заявки – и клиент может потерять интерес к дальнейшему сотрудничеству. При автоматизации процесса заполнения документов влияние человеческого фактора сводится к минимуму: торговый представитель создает в КПК документ по заранее заготовленному шаблону (продажа, заказ, покупка, приходный кассовый ордер, инвентаризация, анкета и прочее), заполняет необходимые графы и выбирает цены из прайс-листа с учетом необходимых скидок.

Получение текущей информации по товарам и клиентам (остатки, долги, цены, скидки и т.д.) позволяет коммерческому агенту оперативно принимать решения непосредственно в торговой точке. Программа не дает торгпреду выходить за установленные рамки – например, за лимиты товаров на складе или максимальный уровень скидок, что снижает риск возникновения ошибки.

В режиме «Задания» коммерческий агент видит на экране мобильного устройства список задач, которые он должен решить в торговой точке, чтобы визит считался успешным. Это в значительной степени повышает результативность его работы. А фотографии товаров в каталоге помогают наглядно иллюстрировать коммерческое предложение при общении с клиентом.

Интересен будет и режим «Торговля с колес». Подключение мобильного устройства к внешнему принтеру, а также чтение штрихкода камерой устройства позволяют организовать документооборот для обеспечения van-selling.

3) Мобильная торговля Remote Sales Agent (RSA). Данное приложение создано с целью значительно упростить работу торговых представителей, а также позволить максимально автоматизировать процесс обработки заказов на торговом предприятии, какая бы учетная система (УС) на нем не была установлена (например 1С) [3].

Максимально дружелюбный интерфейс. Оперативное создание заказов. Совместимость с 1С и др. GPS-трекинг (Онлайн/Оффлайн). Синхронизация через интернет.

4) Sigma Agent Logistics. Разработана компанией LOGIKA. Программа автоматизации торговых представителей компании LOGIKA имеет ряд функций и модульных элементов, необходимых для правильной работы программы и достижения максимально эффективного и качественного результата [4].

Все вышеперечисленные автоматизированные системы работают через Интернет, автоматически формируют заказы и ведут учет. Но не каждая торговая компания может позволить себе подобные программы. Работа с КПК через Интернет предполагает наличие минимум сотовой сети в зоне работы торгового представителя [5]. К сожалению, на сегодняшний день в Казахстане не все населенные пункты, особенно сельские, охвачены сотовой связью и сетью Интернет. В этом и кроется актуальность создания программ работающих независимо от наличия сотовой связи, позволяющих торговым компаниям вести учет заявок от торговых представителей, и имеющих небольшую стоимость.

Библиографический список

1. Каталог программ для маркетинговых исследований <http://www.analytic-soft.ru/>
2. Технологии формирования и организации ассортимента <http://www.assortment-analysis.ru/>
3. Автоматизация торговли <http://antirius.org/soft/agent>
4. Надежный помощник торгового представителя <http://softkey.info/reviews/review12695.php>
5. Автоматизация торговых представителей: Функции и Преимущества <http://logistika.org.ua/productsandservices/avtomatizacijatorgovyhpredstavitelej/torgovyientlogistika.html>

Вразовская С.Ю., ст-ка гр. ФиК-41

Омский институт (филиал)

*ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
(Россия, г. Омск)*

О ПРОБЛЕМАХ РЕГИОНАЛЬНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

На сегодняшний день одной из основных задач налоговой службы является повышение собираемости налогов. Региональное налогообложение не идеально и существуют проблемы, которые отрицательно влияют исчисление и уплату налогов. Теория и практика региональных аспектов налогообложения при сложной структуре федеральной системы в Российской Федерации до настоящего времени не в полной мере учитывает особенности развития регионов, поэтому необходимо решить задачу по укреплению налоговой базы региональных и местных бюджетов. Необходимо расширение перечня доходных источников, которые обеспечили бы стабильное поступление налоговых доходов и существенно укрепили финансовую базу региональных бюджетов [4]. Так же в Российской Федерации ещё одной серьезной проблемой стало: уклонение от уплаты налогов, распространение различных схем

обхода налоговых законов. В этих условиях резко вырастает важность и значение контрольной работы налоговых органов, и потому к ней должны предъявляться особые требования. Здесь главное – сформировать у налогоплательщиков понимание неотвратимости выявления нарушения и взыскания в бюджет полной суммы причитающихся к уплате налогов. Ведь одним из важнейших условий стабилизации финансовой системы любого государства, является обеспечение устойчивого сбора налогов [3].

Предметом исследования для данной статьи явились вопросы, связанные с региональным налогообложением и его совершенствованием.

Объектом исследования послужили региональное налогообложение Омской области, консолидированный бюджет Омской области.

Очевидно, что существующая тарифная сетка по транспортному налогу не совсем рациональна. Градация автомобилей по мощности с разницей в 50 лошадиных сил устарела и нуждается в доработке. Для всех автомобилей независимо от марки, страны изготовления и года выпуска налоговая база по транспортному налогу определяется в виде мощности двигателя в лошадиных силах. Однако, не совсем понятно, почему берется именно этот показатель, ведь лошадиные силы напрямую не связаны ни с габаритами, ни с массой, ни с токсичностью автомобиля, ни с его ценой, то есть не определяют его экологичность, вред, наносимый дорожному покрытию и т.д. Для того, что бы увеличить собираемость и снизить налоговое бремя для физических лиц можно ввести отчетные периоды и для физических лиц и дать им возможность выплачивать налог на протяжении всего налогового периода, то есть календарного года [2]. В Государственной думе уже не первый год рассматривается вопрос об отмене транспортного налога и введении налога на реализацию горюче-смазочных материалов с целью совершенствования структуры финансирования дорожного хозяйства. Транспортный налог уплачивается и зачисляется в бюджеты по месту регистрации автомобиля, и при этом совсем не берутся во внимание транзитные перевозки автотранспорта. То есть при транзите через всю страну, средства поступают в бюджет по месту регистрации транспортных средств, а бюджеты субъектов, по которым фактически осуществляются перевозки, ничего не получают. Дороги изнашиваются, экология портится, а средства на исправления этого получает другой субъект. При введении нового налога было бы гораздо проще справиться с не маловажной российской проблемой – дороги [1]. При уплате налога возникают проблемы и у налогоплательщиков: если транспортное средство продано по доверенности и не было заново зарегистрировано на нового владельца, то налоговые уведомления присылают владельцу транспортных средств, который указан в документах. Возможна ситуация, если автомобиль находится в угоне, то владелец транспортных средств должен предоставить справку из ГИБДД, в противном случае ему будет начисляться налог. Такая же ситуация возникает если транспортное средство находится в залоге у банка или под арестом.

Некорректные данные, переданные из органов ГИБДД, сильно замедляют работу налоговых органов по исчислению и сбору транспортного налога. Информационный обмен продолжает оставаться несовершенным, налоговые органы не получают полных и актуальных данных, необходимых для исчисления налогов, что в итоге ведет к потерям региональных и местных бюджетов. Для решения данных проблем необходимо разработать единую базу данных с автоматическим учетом, которая могла бы объединять предоставленную информацию по всем налогоплательщикам и отфильтровывать в зависимости от требований налоговых

органов. Налог на имущество организаций является наиболее существенным по поступлениям в региональном налогообложении.

На снижение поступлений данного налога в бюджет субъекта можно выделить такие факторы как: не регламентированные сроки регистрации имущества. При исчислении налога на имущество юридических лиц возникают проблемы с незавершенным производством, т.е. объектом налогообложения является основное средство и если в документах оно указано как незавершенное производство, то налог с него удержать нельзя. Выявить данное нарушение можно только при выездной налоговой проверке. Кроме того, часто возникает вопрос: с какого момента объект учитывается как основное средство. Возникают ситуации, что организация начинает исчислять и уплачивать налог на имущество с момента регистрации ОС, а по уточнениям законодательства – необходимо с момента акта-передачи. Вследствие чего начинается начисление пени и штрафы за несвоевременную уплату налога. Имущество обособленных подразделений. В соответствии с Налоговым Кодексом РФ налог на имущество обособленных подразделений, не имеющих отдельного баланса, а также на движимое имущество уплачивается по местонахождению организации и, соответственно, не попадает в бюджет субъекта Федерации. Например, компания «ХХХ» практически в каждом городе РФ имеет обособленные подразделения, но налог на имущество юридических лиц уплачивается на все движимое имущество по месту расположения головного офиса, допустим в Москве, а бюджеты субъектов никаких поступлений не получают. Необходимо внести поправку в закон, чтобы данный налог уплачивался по месту нахождения обособленного подразделения, это существенно повысит поступления в бюджет субъекта РФ.

Для того чтобы повысить уровень налогового контроля в области исчисления и собираемости налога на имущество юридических лиц необходимо наладить информационную структуру между налоговыми органами и органами Бюро технической инвентаризации. Не менее важно, что бы в БТИ были сформированные достоверных данные.

Еще одна проблема, которая отрицательно повлияла на становление бюджета Омской области, связана с появлением в РФ специально отведенных игорных зон для азартных игр, куда наша область не вошла. Произошло снижение доли налоговых доходов бюджетов субъектов РФ в консолидированном бюджете РФ, а как следствие – увеличение федеральной финансовой помощи, и в свою очередь это снижает самостоятельность региональных бюджетов.

Региональные налоги оказывают непосредственное влияние на экономику субъекта Российской Федерации. В свою очередь федеральный бюджет выступает важным инструментом регулирования и стимулирования экономики, повышения эффективности производства, средством привлечения дополнительных инвестиций для развития региональной экономики. Сейчас необходимо совершенствовать законодательную базу, регулирующую организацию и осуществление налогового контроля.

Таким образом, основными направлениями по повышению эффективности налогового контроля являются:

- совершенствование всей налоговой системы, которое сказывается на результатах работы налоговых органов;
- реформирование системы налогового администрирования;
- непосредственное совершенствование налогового контроля на отдельных участках работы налоговых инспекций;

- улучшение материально-технического и кадрового обеспечения налоговых органов, усиление информационно-разъяснительной работы с налогоплательщиками и повышение налоговой культуры населения.

Библиографический список

1. «О налоге на имущество организаций»: Закон омской области от 21.11.2003 № 478 - ОЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
2. Официальный сайт федеральной налоговой службы [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.nalog.ru>
3. Сайт регионального информационного агентства Омскинформ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.omskinform.ru>
4. Кузнецова, О.С. Реформирование местного налогообложения в России: перспективы введения налога на недвижимость / О.С. Кузнецова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 38. – С. 15-18.

Габбасова М.У., ст-ка гр. Фс-09-2

Научный рук.: м.э.н., пр. Чехунова Е.М.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

РАЗВИТИЕ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В КАЗАХСТАНЕ

Актуальность проблем развития налогообложения имущества связана с необходимостью создания инфраструктуры в форме объектов недвижимости для обеспечения не только фискальной функции, но и возможности оказания государственного влияния на местном уровне.

Под имуществом понимаются виды объектов гражданских прав (за исключением имущественных прав), относящихся к имуществу в соответствии с Гражданским кодексом Республики Казахстан, таким образом, имущество – это объекты окружающего мира, обладающие полезностью, и права на них [1].

Имущество организации составляют основные средства, не материальные активы, финансовые вложения, производственные запасы, готовая продукция, товары, прочие запасы, денежные средства, транспортные средства и прочие финансовые активы.

По своей экономической сути налог – это принудительный сбор, платеж, взимаемый государством с имущества и доходов хозяйствующих субъектов, физических лиц для покрытия государственных расходов, решения задач социально-экономической политики [4].

Своеобразная система имущественного налогообложения существовала на территории дореволюционного Казахстана. Так как казахи в основном занимались скотоводством и частично земледелием, то налоги они платили в основном в натуральной форме, что отражалось и на их жизненном уровне потому, что осуществляемые расчеты основывались на субъективных оценках сборщиков налогов. Находясь под двойным гнетом чужеземных феодалов и казахской феодальной знати, которые отбирали основную часть урожая и скота в виде налогов,

казахское население попадало в еще большую кабалу. Такая система вела к неравномерности обложения, к росту неплатежей со стороны налогоплательщиков, накоплению хронических недоимок, что выражалось в социальной напряженности.

Основными видами налогов являлись:

Зякет – земельная рента или двадцатая часть скота;

Ушур – десятая часть урожая в земледельческих районах;

Согым – добровольные подношения своему феодалу скотом, сбор наиболее упитанного скота, предназначенного для осеннего забоя;

Ханлык – судебная пошлина в размере одной десятой суммы судебного иска;

Ясырь – военная добыча во время феодальных войн;

Саун – «родовая помощь», выражающаяся в отдаче скота на выпас беднякам, которые имели право пользоваться молоком и шерстью, но обязаны были потом, возвращать этот скот с приплодом;

Харадж – две трети урожая;

Кун – плата в семикратном размере родственникам убитого султана или хаджи;

Аип – штраф в девять скотин за нанесение обиды султану или ходже словом, за побои – 27 голов.

В советское время имущественные налоги играли роль орудия наступления на частную собственность. Важным средством борьбы против капиталистических элементов, использовались также чрезвычайные единовременные революционные налоги – фактически контрибуции, цель которых заключалась в изъятии денежных накоплений у капиталистических элементов города и деревни.

В 20-х годах был введен промысловый налог, состоящий из двух сборов – патентного и уравнительного. Патентный сбор строился на дифференцированном принципе. Взимался в зависимости от местонахождения и размера предприятия. Он выполнял учетную, регистрационную функцию, а также нес фискальную нагрузку. Вторая часть промыслового налога – уравнительный сбор взимался с оборота предприятия.

Начиная с налоговой реформы 1930-1931 гг., налоги были заменены скрытыми налогами в виде платежей, взносов и отчислений, казавшихся более «социалистическими» по своему содержанию, чем содержание налоговой системы капитализма.

В данное время в Казахстане сложилась довольно прогрессивная система имущественного налогообложения, которая включила в себя все такие виды налогов, налог на имущество, налог на землю, транспортный налог, взимаемые с юридического лица.

Развитие системы имущественного обложения прошло длинный путь от дани, взимаемой с побежденных племен до современных налогов с имущества, позволяющих решать ряд важных задач, таких как регулирование развития экономики на местном уровне, необходимости рационализации и оптимизации пользователей инфраструктуры объектов имущества. Преимуществом имущественных налогов является стабильность налоговой базы и независимость от результатов финансово – хозяйственной деятельности.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Республики Казахстан с изменениями и дополнениями по состоянию на 26.11.2012 г.

2. Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года № 99-IV «О налогах и других обязательных платежах в бюджет».
3. Оспанов М. Т. Проблемы совершенствования системы управления налогами в Республике Казахстан. – Алматы: Познание, 1996. – 220 с.
4. Черник Д.Г. Налоги: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 279 с.

Гадирова Л.Н., ст-ка гр. ДФФ-371

Научный рук.: доцент кафедры Общего менеджмента Усольцева А.Г.

*Омский филиал НОУ ВПО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
(Россия, г. Омск)*

РОЛЬ РЕЗЕРВНОГО КАПИТАЛА В КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Капитал организации характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов.

Классификация капитала включает различные группы, однако, самые распространенная из них:

- собственный;
- заемный.

Собственный капитал предприятия включает:

- уставный капитал;
- резервный капитал;
- добавочный капитал;
- специальные целевые фонды;
- нераспределенная прибыль;
- прочие фонды.

Для обеспечения стабильности хозяйственного развития предприятия создают резервный капитал, который может быть потрачен на различные нужды предприятия. Наличие капитала позволяет уверенно планировать деятельность, поскольку можно учесть незапланированные затраты и непредвиденные ситуации

Резервный капитал – это собственные средства предприятия, который предназначен для размещения в нём нераспределённых прибылей, для покрытия убытков, погашения облигаций и выкупа акций предприятия. Средства резервного капитала выступают своего рода гарантией бесперебойной работы организации и соблюдения интересов третьих лиц. Наличие такого финансового источника придает последним уверенность в погашении организацией своих обязательств.

Основными функциями резервного капитала являются:

- гарантийная – говорит о том, что резервный капитал является так называемой страховкой для акционеров и кредиторов в случае, если у предприятия не будет достаточно средств для погашения задолженности перед ними;
- ограничение возможности принятия решения о распределении прибыли – общество не вправе принимать решение о распределении прибыли между участниками или о выплате дивидендов по акциям, если на день принятия такого

решения стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала, резервного фонда и превышения над номинальной стоимостью, определенной уставом, ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций либо станет меньше их размера в результате принятия такого решения.

Акционерные общества и совместные предприятия обязаны создавать резервный капитал и должны придерживаться минимальной его границы.

В соответствии со ст. 35 Федерального закона от 26.12.95 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (в ред. от 29.12.2012) в обществе создается резервный капитал в размере, предусмотренном уставом общества, но не менее 5% от его уставного капитала [2]. Резервный капитал общества формируется путем обязательных ежегодных отчислений до достижения им размера, установленного уставом общества. Размер ежегодных отчислений предусматривается уставом общества, но не может быть менее 5% от чистой прибыли до достижения размера, установленного уставом общества. Резервный капитал общества предназначен для покрытия его убытков, а также для погашения облигаций общества и выкупа акций общества в случае отсутствия иных средств. Резервный фонд не может быть использован для иных целей. В соответствии с Федеральным законом от 08.02.98 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (в ред. от 29.12.2012) общество может создавать резервный фонд и иные фонды в порядке и размерах, предусмотренных уставом общества [1].

Резервный капитал в акционерных обществах создается для:

- покрытия убытков;
- погашения облигаций, выпущенных компанией (при отсутствии иных средств);
- выкупа собственных акций фирмы (при отсутствии иных средств).

В составе резервного капитала в акционерных обществах могут учитываться:

- резервный фонд;
- специальный фонд акционирования;
- специальные фонды для выплаты дивидендов по привилегированным акциям определенных типов.

Для выплаты дивидендов по обычным (голосующим) акциям средства резервного капитала использованы быть не могут.

В более широком смысле резервный капитал предприятия должен использоваться в соответствии с мировой практикой в двух направлениях:

- 1) при недостатке оборотных средств идет на формирование производственных запасов, незавершенного производства и готовой продукции;
- 2) при достаточности оборотных средств направляется в краткосрочные финансовые вложения.

Использование резервного капитала в иных целях независимо от его размера не допускается. Для обществ с ограниченной ответственностью подобных ограничений нет. Они вправе расходовать средства резервного капитала на любые цели, предусмотренные уставом компании.

Принимать решение об использовании средств резервного и иных фондов общества — это исключительная компетенция совета директоров или наблюдательного совета.

В мировой практике сумма резервного капитала колеблется от 10% до 40% уставного капитала. Так, например, во Франции предприятия обязаны ежегодно отчислять в резервный капитал $1/20$ чистой прибыли до достижения 10%

акционерного капитала. Из этого следует, что установленная сейчас в нашей стране минимальная величина резервного капитала и размер отчислений в него слишком малы и не позволяют резервному капиталу в полной мере выполнять все свои функции.

Библиографический список

1. ФЗ от 08.02.98 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (в ред. от 29.12.2012).
2. ФЗ от 26.12.95 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (в ред. от 29.12.2012).
3. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансы организаций (предприятий). – М.: Проспект, 2007. – 300 с.

Глухова А.И., Машкина В.А., ст-ки гр. 3Ф1

Научный рук.: к.п.н. Шмакова А.П.

*Омский филиал ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
(Россия, г. Омск)*

ВЛИЯНИЕ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ НА ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

Широко известно, что если раньше при возникновении конфликтов между странами нужно было вводить танки, то сейчас достаточно снизить государству кредитный рейтинг, и это будет почти такой же разрушительный удар по стране. С этими словами трудно не согласиться, потому что крупные рейтинговые агентства оказывают большое влияние на финансовый рынок. Их рекомендации никто не обязан исполнять, но все же многие инвесторы очень чутко к ним прислушиваются. Современная мировая экономика подвержена рискам, которые влекут за собой значительные экономические потери, поэтому крупные и средние организации должны иметь ориентир в огромном потоке финансовой информации. Инвесторам в современном мире просто не обойтись без своеобразных «маяков», рейтинговых агентств. Что же представляют собой рейтинговые агентства, и почему их мнения так важны для инвесторов во всем мире?

Рейтинговым агентством принято называть коммерческую организацию, занимающуюся присвоением кредитных рейтингов для различных типов долговых обязательств, эмитируемых отдельными компаниями, государственными и местными органами власти, некоммерческими организациями [2]. Опираясь на результаты собственного анализа, рейтинговые агентства присваивают объекту исследования – компании, банку или стране – кредитный рейтинг, являющийся главным индикатором её платежеспособности. Сам рейтинг выглядит в виде букв: от D (дефолт) до трех А (наивысший уровень платежеспособности). Он отражает риск невыплаты по долговому обязательству и влияет на величину процентной ставки, на стоимость и доходность долговых обязательств. При этом более высокий рейтинг соответствует меньшему риску невыплаты.

Рейтинговые агентства как институт представляют собой один из элементов той совокупности, которую принято называть инфраструктурой рынка. Это профессиональные посредники, оценивающие качество кредита. С теоретической

точки зрения главное назначение рейтинговых агентств – устранение информационной асимметрии между эмитентами и инвесторами, что достигается использованием преимуществ специализации. Действительно, даже если признать, что публикуемая информация об эмитентах и ценных бумагах полна и точна, далеко не у всех инвесторов есть умение или возможность эту информацию собирать, анализировать и делать на ее основе выводы о степени приемлемости тех или иных инвестиций.

Составление рейтинга эмитента является сложным и долгим процессом, занимающим несколько месяцев. Сначала компании, которые получают рейтинг, предоставляют агентству финансовую, управленческую отчетность и информацию об акционерах

После этого рейтинговое агентство производит непосредственно финансовый анализ, занимающий около месяца, за это время могут проводиться подробные опросы акционеров и менеджеров, чтобы оценить адекватность менеджмента, ресурсы акционеров, возможные проблемы холдинга и собственников банка или страховой компании. На завершающей стадии рейтинговое агентство выносит на рассмотрение вопрос о рейтинге – это очень сложный вопрос, поэтому в принятии решений о присвоении рейтинга участвует много экспертов. Как правило, это не меньше 30 экспертов, которые рассматривают статистические результаты финансового анализа и проводят голосования по вопросу рейтинга.

Получая доходы от компаний, стремящихся получить рейтинг, эти агентства подвергаются конфликту интересов, что отрицательно влияет на объективность присвоенного рейтинга. Более того, крупнейшие международные рейтинговые агентства нередко пользуются своим влиянием на инвесторов и манипулируют финансовым рынком, выставляя завышенные или заниженные оценки некоторым эмитентам.

Одним из решений проблемы политизированности и заинтересованности рейтинговых агентств является снижение их рыночной доли в сфере рейтинговых услуг и конкуренция, которая заставит агентства оценивать эмитентов более беспристрастно и адекватно, чтобы оставаться востребованными среди инвесторов.

Сейчас инвесторы ищут альтернативы «Большой тройке», чьи агентства утратили репутацию непогрешимых структур из-за того, что они довольно часто допускают ошибочные оценки, присваивая высшие баллы рискованным облигациям.

Многие европейские и азиатские организации намерены противопоставить «всесильной тройке» свои собственные агентства. Евросоюз намерен повлиять на текущую расстановку сил за счет создания нового глобального рейтингового агентства, чтобы «положить конец олигополии» существующих агентств и самому влиять на рынок [1]. Страны Европы возлагают большие надежды на Европейскую Ассоциацию кредитных рейтинговых агентств, в то время как в Азии китайское рейтинговое агентство «Дагун» с партнёрами из России намерено создать новое международное рейтинговое агентство для обслуживания интересов стран БРИКС: Бразилии, России, Индии, Китая и ЮАР. И если «Дагун» удастся воплотить в жизнь идею рейтингового агентства, созданного специально для развивающихся стран, то у «Большой тройки» появится серьезный конкурент, который сможет противопоставить их сомнительным оценкам более объективные рейтинги.

Библиографический список

1. Рейтинговое агентство РА-Эксперт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/editions/article12/>
2. Турсунов Т.М. Рейтинговые агентства и их роль на рынке структурированных финансовых инструментов // Корпоративные финансы. – 2010. – № 3.

Гнусарев А., Макаровский С., ст-ты гр. Ин(е)-09

Научный рук.: к.т.н., доцент Куликова В.П.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ЧАСТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В КИНЕМАТОГРАФЕ

В настоящее время кинематограф пользуется большим спросом. Он так крепко засел в нашей повседневной жизни, что мы этого уже не замечаем. В связи с большим спросом кино встает вопрос его анализа. В данной статье будет произведен анализ современного экономического состояния кинематографа посредством кинопроката. В связи с этим были взяты 31 фильм, которые в последнее время шли в прокате и 10 стран мира: США, Бразилия, Китай, Австралия, Франция, Германия, Япония, Мексика, СНГ, Англия. В данных странах осуществлялся показ всех фильмов. В качестве респондентов будут рассматриваться фильмы, а факторов – страны в которых они показывались. В связи с этим планируется найти закономерности распределения кассовых сборов по странам.

Для начала рассмотрим корреляционную матрицу: в качестве зависимой переменной возьмем общие кассовые сборы, а в качестве независимых переменных – рассматриваемые страны. Корреляционная матрица будет иметь следующий вид:

Variable	Correlations (Spreadsheet1.sta)										
	Общие сборы	США	Бразилия	Китай	Австралия	Франция	Германия	Япония	Мексика	СНГ	Англия
Общие сборы	1,000000	0,923948	0,846573	0,723779	0,939420	0,865515	0,810170	0,647213	0,868051	0,741634	0,808690
США	0,923948	1,000000	0,761699	0,612649	0,928105	0,675756	0,599582	0,472554	0,791299	0,537902	0,733195
Бразилия	0,846573	0,761699	1,000000	0,521042	0,739268	0,740148	0,651277	0,420678	0,956859	0,797480	0,581179
Китай	0,723779	0,612649	0,521042	1,000000	0,586431	0,525861	0,463442	0,638548	0,626097	0,586726	0,348186
Австралия	0,939420	0,928105	0,739268	0,586431	1,000000	0,800485	0,772847	0,522382	0,776262	0,608012	0,824160
Франция	0,865515	0,675756	0,740148	0,525861	0,800485	1,000000	0,951067	0,605213	0,702716	0,699249	0,854900
Германия	0,810170	0,599582	0,651277	0,463442	0,772847	0,951067	1,000000	0,551657	0,635474	0,704368	0,850513
Япония	0,647213	0,472554	0,420678	0,638548	0,522382	0,605213	0,551657	1,000000	0,449613	0,546464	0,452101
Мексика	0,868051	0,791299	0,956859	0,626097	0,776262	0,702716	0,635474	0,449613	1,000000	0,797902	0,541689
СНГ	0,741634	0,537902	0,797480	0,586726	0,608012	0,699249	0,704368	0,546464	0,797902	1,000000	0,421847
Англия	0,808690	0,733195	0,581179	0,348186	0,824160	0,854900	0,850513	0,452101	0,541689	0,421847	1,000000

Рисунок 1. Корреляционная матрица

Из рисунка 1 видно, что коэффициенты корреляции показывают о сильной линейной связи между переменными. Если рассматривать коэффициенты в данной таблице, то можно заметить высокий коэффициент корреляции между общими кассовыми сборами фильма и его сборами в Соединенных Штатах Америки – это довольно легко объясняется тем, что США является центром мировой киноиндустрии, в этой стране в кино вкладываются очень большие деньги, в связи с этим и выручка от фильмов будет достаточно высокой, т.к. нет смысла производить

высокобюджетные фильмы, которые не будут окупаться. Также из таблицы видно, что присутствует высокий коэффициент корреляции между сборами в СНГ и Бразилии, Мексике. Рассмотрим диаграммы рассеяния.

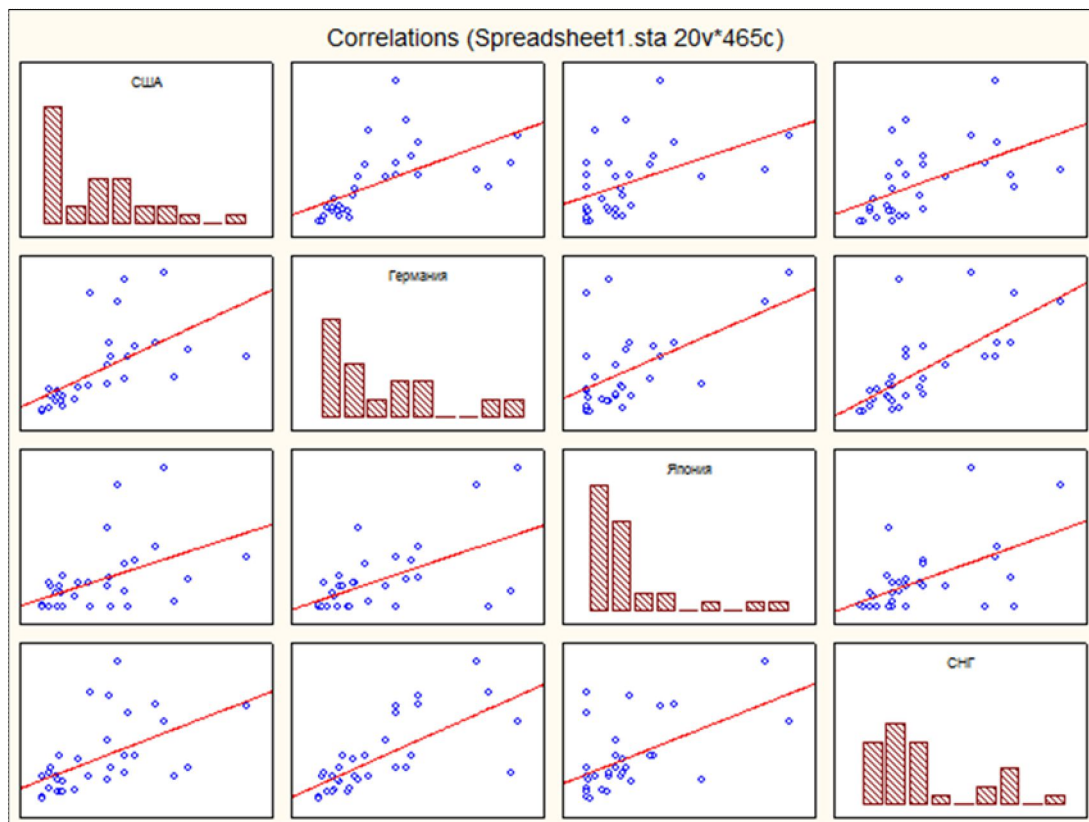


Рисунок 2. Диаграммы рассеяния

На рисунке 2 видно, что между переменными присутствует положительная корреляция между рассматриваемыми парами стран. Для наглядности были взяты только такие страны как, США, Германия, Япония, СНГ.

Далее рассмотрим частные корреляции между переменными.

Variable	Variables currently in the Equation; DV: Общие сборы (Spreadsheet1.sta)						
	Beta in	Partial Cor.	Semipart Cor.	Tolerance	R-square	t(20)	p-level
США	0,356580	0,875255	0,086117	0,058327	0,941673	8,092986	0,000000
Бразилия	0,061996	0,248656	0,012217	0,038831	0,961169	1,148084	0,264481
Китай	0,148912	0,865005	0,082038	0,303512	0,696488	7,709663	0,000000
Австралия	0,048759	0,237131	0,011616	0,056755	0,943245	1,091620	0,287977
Франция	0,058686	0,257903	0,012703	0,046853	0,953147	1,193763	0,246539
Германия	0,047612	0,192809	0,009351	0,038572	0,961428	0,878759	0,389968
Япония	0,081532	0,747388	0,053533	0,431101	0,568899	5,030822	0,000064
Мексика	0,101014	0,406763	0,021189	0,044001	0,955999	1,991276	0,060287
СНГ	0,101812	0,620108	0,037615	0,136497	0,863503	3,534925	0,002080
Англия	0,193990	0,755038	0,054799	0,079797	0,920203	5,149815	0,000049

Рисунок 3. Частные корреляции

Частные корреляции в предыдущей таблице указаны во втором столбце, t -

статистика в предпоследнем и их уровни значимости в последнем. Так как частные корреляции таких стран как, США, Китай, Япония, СНГ и Англия выше чем у стран Бразилии, Австралии, Франции, Германии и Мексики, то взаимосвязь между общими кассовыми сборами фильма и странами первой пятерки обусловлена влиянием стран второй пятерки на первую и общие сборы. Аналогично объясняется взаимосвязь между общими сборами и странами второй пятерки: она практически полностью определена влиянием первой пятерки на общие сборы и на вторую, т.к. частный коэффициент корреляции не значим ($p=0.26$ для Бразилии, $p=0.28$ для Австралии, $p=0.24$ для Франции, $p=0.38$ для Германии, $p=0.06$ для Мексики).

Большое значение на рисунке 3 также имеет получающаяся корреляции (столбец 3). Если величины частной корреляции значительно малы, в то время как частной корреляции велики – можно сказать, что соответствующая переменная может иметь самостоятельную «часть» в объяснении изменчивости зависимой переменной (т.е. «часть», которая не объясняется другими переменными). В нашем случае таких переменных 5: США, Китай, Япония, СНГ и Англия.

Regression Summary for Dependent Variable: Общие сборы (Spreadsheet1.sta)							
R= ,99886705 R²= ,99773539 Adjusted R²= ,99660309 F(10,20)=881,16 p<0,0000 Std.Error of estimate: 23,910							
N=31	Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(20)	p-level	
Intercept			10,77280	9,630612	1,118600	0,276567	
США	0,356580	0,044060	0,97820	0,120870	8,092986	0,000000	
Бразилия	0,061996	0,054000	1,59083	1,385640	1,148084	0,264481	
Китай	0,148912	0,019315	1,60770	0,208531	7,709663	0,000000	
Австралия	0,048759	0,044666	1,32959	1,217995	1,091620	0,287977	
Франция	0,058686	0,049160	1,32563	1,110465	1,193763	0,246539	
Германия	0,047612	0,054180	0,88867	1,011281	0,878759	0,389968	
Япония	0,081532	0,016207	1,09674	0,218005	5,030822	0,000064	
Мексика	0,101014	0,050728	2,75559	1,383831	1,991276	0,060287	
СНГ	0,101812	0,028802	2,62543	0,742712	3,534925	0,002080	
Англия	0,193990	0,037669	2,23689	0,434363	5,149815	0,000049	

Рисунок 4. Регрессионный анализ

В нашем случае все коэффициенты уравнения регрессии положительные (третий столбец – регрессионные коэффициенты) – это говорит о том, что чем больше значение данных переменных, тем больше итоговые кассовые сборы.

Уравнение регрессии будет иметь следующий вид:

$$y = 10.77 + 0.97x_1 + 1.59x_2 + 1.6x_3 + 1.32x_4 + 1.32x_5 + 0.88x_6 + 1.09x_7 + 2.75x_8 + 2.62x_9 + 2.23x_{10}$$

где x_i - i -страна.

В связи с тем, что в нашем случае выделилось 5 стран, которые вносят вклад в общие кассовые сборы независимо от других, построим следующее уравнение регрессии, где зависимой переменной будут выступать сборы в США, а независимыми сборы в оставшихся 4-х странах. В результате получаем:

Regression Summary for Dependent Variable: США (Spreadsheet1.sta)						
R= ,85371164 R²= ,72882357 Adjusted R²= ,68710412						
F(4,26)=17,470 p<,00000 Std.Error of estimate: 83,650						
N=31	Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(26)	p-level
Intercept			57,61528	27,25005	2,11432	0,044235
Бразилия	0,666834	0,192692	6,23743	1,80241	3,46062	0,001874
Япония	0,149956	0,129799	0,73531	0,63647	1,15529	0,258477
СНГ	-0,234829	0,187970	-2,20740	1,76693	-1,24929	0,222690
Англия	0,376912	0,134003	1,58429	0,56326	2,81271	0,009227

Рисунок 5. Регрессионный анализ

Согласно рисунку 5 получаем довольно интересный коэффициент при СНГ, он равен -2.2, что говорит о том, что чем меньше кассовые сборы в странах СНГ, тем больше они будут в США.

В результате проделанной работы было выяснено, что на мировые кассовые сборы существенное влияние оказывают такие страны как, США, Китай, Япония, СНГ и Англия. Также был сделан неожиданный вывод о том, что чем меньше кассовые сборы в странах СНГ, тем больше они будут в США.

Перспектива работы: применение полученных выводов в разработке стратегии вложения денег в кинопрокат.

Библиографический список

1. Халафян А. А. Учебник STATISTICA 6. Статистический анализ данных. – М.: Бином, 2007.

Горбуль Т.С., ст-ка гр. ГС-101

Научный рук.: к.п.н., доцент Прончева О.К.

ФГБОУ ВПО «Омский государственный институт сервиса»

(Россия, г. Омск)

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ В ПРИВЛЕЧЕНИИ СОЦИАЛЬНО НЕЗАЩИЩЁННЫХ СЛОЁВ НАСЕЛЕНИЯ

Главной целью социального туризма является создание условий для туризма низкооплачиваемым или социально незащищенным группам населения: детям, молодежи, малообеспеченным работникам, пенсионерам, многодетным семьям, инвалидам, а также военнослужащим гражданам, которым государство, государственные и негосударственные фонды, иные организации оказывают социальную поддержку.

В Российской Федерации до сих пор не принят Федеральный Закон о социальном туризме. В 1998 году он разрабатывался, но так и не был принят. Если говорить о региональном законодательстве, то на сегодняшний день ни в одном из субъектов РФ не принят закон «О социальном туризме». Как правило, нормативно-правовая база ограничивается различными целевыми программами. Исключением является Санкт-Петербург, в котором действует Закон от 9.07.2003 г. № 409-52 «О

поддержке Санкт-Петербургом развития туризма в Санкт-Петербурге», в котором поддержка социального туризма провозглашается одним из приоритетных направлений политики городских властей.

В Омской области принято три документа о развитии туризма: Постановление о концепции развития туризма в Омской области на 2005-2010 годы; ведомственная целевая программа «Развитие туризма в Омской области на 2008-2010 годы»; ведомственная целевая программа «Развитие туризма в Омской области на 2011-2013 годы» [1, с. 15].

Одной из причин принятия данных ведомственных Программ была недостаточная государственная поддержка реализации социально значимых программ в сфере туризма. Концепция развития туризма в Омской области направлена на формирование современной туристской индустрии и развитие спортивно-оздоровительного туризма. Министерство по делам молодежи, физической культуры и спорта Омской области проводит различные социальные программы в сфере туризма, конференции, туристские слеты для молодежи и студентов, спортивные мероприятия, специализированные выставки индустрии туризма [2, с. 20].

Проанализировав информацию сайтов баз отдыха и санаториев курортных зон Чернолучье и Красноярка Омской области мы выявили базы, предоставляющие скидки для социально незащищённых слоёв населения: пенсионеров, студентов и школьников.

1. База отдыха «Радуга» проводит акции для социально незащищённых слоёв населения:

а) «Каникулы в Чернолучье» для школьников, предоставляющие следующие скидки:

- стоимость проживания – 650 рублей в сутки (с 4-х разовым питанием) и бесплатное предоставление спортивной площадки, 1 часа бассейна;

б) для пенсионеров и ветеранов:

- стоимость проживания – 600 рублей в сутки (с 4-х разовым питанием), инфракрасная сауна в подарок;

в) для студентов:

- стоимость проживания – 600 рублей с человека в сутки (с 4-х разовым питанием).

2. Санаторий «Коммунальник» также предоставляет акции:

- «Забота о ветеранах» для пенсионеров и инвалидов (срок действия с 1 сентября по 23 декабря), предоставляющие скидки от 5 до 10% на лечебные путёвки;

- для студентов-первокурсников (срок действия с 15 сентября по 23 декабря), предоставляющие скидки от 5 до 10% на все виды путёвок.

3. База отдыха «Адмирал Макаров» предлагает скидки студентам:

- базовая стоимость путевки – 600 рублей с человека в сутки;

- групповая скидка (от 10 человек) – «великолепная десятка» – 580 рублей с человека в сутки;

- «гордись отличник» – при предъявлении зачетной книжки только с пятерками – 555 руб./с чел. + 1 час бильярда в подарок;

- «студенческая семья» – 1000 рублей за двоих;

- «отдых после сессии» – стоимость заезда составляет 600 рублей с человека за сутки. В стоимость заезда включено 3-х разовое питание.

Таким образом, социальный туризм в Омской области, не смотря на серьёзные проблемы, продолжает развиваться. В средствах размещения Омской области имеются скидки для незащищенных слоев населения (пенсионеров, студентов, инвалидов), хотя зачастую они не существенны (100–150 рублей). Реализуется программа международного обмена инвалидов-туристов с целью их реабилитации, разработанная Омским городским отделением «Факел». Реализация программы для инвалидов позволит поднять социальный туризм в Омской области на новый уровень.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации: федер. закон. – М., 2011. – 31 с.
2. Российская Федерация. Законы. О государственной социальной помощи: федер. закон. – М., 2011. – 33 с.

Горбунова Т.А., ст-ка гр. Фс-11-2

Научный рук.: ассистент Герасименко И.Е.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

К ВОПРОСУ О ДИНАМИКЕ ССУДНОГО ПОРТФЕЛЯ И ДЕПОЗИТНОЙ БАЗЫ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

К финансовым показателям банков второго уровня относятся ссудный портфель и вклады физических и юридических лиц, анализ которых проведен с использованием сравнительного метода текущих данных с данными предыдущих периодов. Сравнительный анализ данных трех случайно выбранных банков Казахстана показал следующие факты: ссудный портфель АО «Банк Центркредит» ежегодно растет, но незначительно, так в 2008 году рост составил 2750382 тыс. тенге (прирост составил 0,4%), в 2009 году прирост составил 1% (абсолютный рост при этом составил 6718991 тыс. тенге, в 2010 году прирост дал в совокупности 7,6%, что на 50694859 больше предыдущего года, в 2011 году также наблюдается увеличение ссудного портфеля данного банка, но уже на 12%. Сокращение ссудного портфеля наблюдается у АО «Цеснабанк» в 2008 году практически на 17% спад составил 18629406 тыс. тенге, но уже со следующего года наблюдается положительная тенденция, таким образом прирост ссудного портфеля в 2009 году составил почти 40% (увеличение зафиксировано на 36791669 тыс. тенге), в 2010 году рост составил 15%, абсолютный рост при этом дал в совокупности 19518428 тыс. тенге, самый высокий рост ссудного портфеля отмечается в 2011 году прирост при этом составил почти 123% на сумму 183360862 тыс. тенге. Ссудный портфель АО «Сеним-банк» в 2008 году вырос на 25%, абсолютный рост при этом составил 490366 тыс. тенге, в 2009 году наблюдается сокращение объемов ссудного портфеля на 12% спад при этом составил 297939 тыс.тенге, в 2010 году вновь отмечается увеличение объемов ссудного портфеля, но уже на 45% (на 968105 тыс. тенге), а в 2011 году ссудный портфель сократился на 16,7% или на 522068 тыс. тенге.

Динамика вкладов юридических лиц у всех анализируемых банков неоднозначная, меняющаяся то в отрицательную, то в положительную сторону. Таким образом, вклады юридических лиц АО «Банк Центркредит» да 2009 года

включительно показывают сначала положительную динамику, а затем отрицательную. Так в 2008 году наблюдается повышение объемов вкладов на 5,5% на сумму 19030473 тыс. тенге, а в 2009 году на 41% на сумму 150863580 тыс. тенге. А в 2010 году идет снижение объема на 12%, а в 2011 году на 30,5% на общую сумму 138330727 тыс. тенге. У АО «Цеснабанк» по вкладам юридических лиц отмечается совсем другая ситуация, так в 2008 году объем вкладов сократился почти на 3% (на сумму 2075557 тыс. тенге), а в последующие годы отмечается тенденция к повышению вкладов, так в 2009 вклады выросли на 31,7% на сумму 21893868 тыс. тенге, в 2010 году вклады выросли более чем на 28% на сумму 26013142 тыс.тенге, в 2011 году прирост составил почти 107%, на общую сумму 125014771 тыс. тенге (рисунок 1).

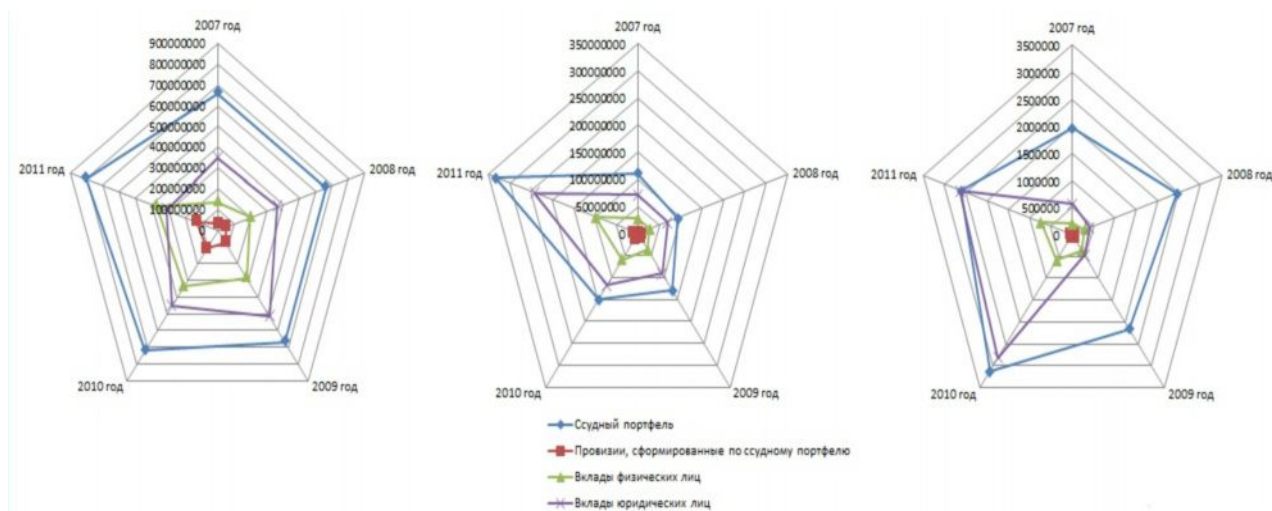


Рисунок 1. Финансовые показатели банков второго уровня за 2007-2011 гг.
(1. АО «Банк ЦентрКредит, 2. АО «Цеснабанк», 3. АО «Сеним-банк»)

Анализ вкладов юридических лиц АО «Сеним-банк» показал, что в 2008 году по сравнению с предыдущим годом вклады сократились на 26,4% на сумму 147008 тыс. тенге, в 2009 году вклады выросли на 14,8% на сумму 60578 тыс. тенге, в 2010 году отмечается рост вкладов юридических лиц более чем на 500% в совокупности на 2352449 тыс. тенге, а в 2011 году объем вкладов сократился на 6,9% на сумму 195939 тыс. тенге.

Резюмируя, можно отметить следующее: на рисунке наглядно видно, что за последние 5 лет вклады населения увеличились практически в 3-4 раза. Можно отметить тот факт, что казахстанцы откладывают на депозиты больше, чем зарабатывают официально на рынке труда. Исследования показали, что объем депозитов населения увеличивается в два раза быстрее фонда заработной платы. Таким образом, наблюдается увеличение доверия к банкам второго уровня и росту финансовой грамотности населения.

Библиографический список

1. Шеремет А.Д. Финансовый анализ в коммерческом банке. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 256 с.
2. <http://www.afn.kz>
3. <http://www.kase.kz>

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОРТАЛ, КАК ОДНА ИЗ ИННОВАЦИОННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ

Общество является национальным оператором в сфере информатизации Республики. Наша страна в своём становлении выбрала инновационный путь развития, в котором большую роль играет применение и внедрение высоких технологий, построение современных информационных систем в государственных органах. Одним из таких направлений является создание информационных порталов по определенной тематике.

Портал – это информационная система, обеспечивающая пользователям единый авторизованный персонифицированный доступ к внутренним и внешним информационным ресурсам и приложениям организации. С точки зрения основной деятельности – это интегрированная система управления распределенными информационными ресурсами. С точки зрения организации управления – это новая концепция организации рабочих мест сотрудников с единой точкой доступа ко всей информации, необходимой для выполнения соответствующих функций. С технической точки зрения – это информационная система, интегрирующая различные источники данных и отдельные функциональные системы с единой точкой входа и унифицированными правилами представления и обработки информации.

При создании любого сайта существуют свои особенности. В зависимости от предназначения и типа сайта, web-дизайн может быть разным – классическим, экстравагантным или неординарным. К web-дизайну подобных сайтов подразумевается создание информационного портала.

Информационный портал – сайт, в котором размещены в основном, информационные тематические статьи. Такой портал может быть в рамках узкоспециальной темы или общетематического характера.

Создание информационного портала будет полезно журналам, газетам, различным информационным сообществам, телеканалам и радиостанциям. Различные клубы по интересам, профессиональные сообщества, общественные организации также смогут найти много полезного на информационном портале.

Создание информационного портала будет выгодно коммерческим организациям. К примеру, для риэлторской компании можно создать портал о недвижимости. На его страницах посетитель найдет советы о купле-продаже недвижимости, ознакомится с имеющимися предложениями и сможет воспользоваться услугами агентства.

Информационный портал – это очень сложный сайт. Он имеет много страниц и разветвленную структуру и, поэтому особенностью web-дизайна информационного портала является хорошо продуманная навигация и большая глубина сайта. Отсутствие грамотной навигации сделает затруднительным использование информационного портала [1, с. 231].

Конечно же, необходимо, чтобы информационный портал был удобным и для администрации, а не только для посетителя. Поэтому на портале создаются специальные системы управления сайтом, благодаря которым администрация,

добавляя огромное количество материалов, изменяет код программы сайта не вручную. Это позволяет избегать недостатков и случайных ошибок.

В Республике Казахстан активно разрабатываются и внедряются информационные порталы по различным направлениям деятельности, например:

1) Электронное правительство РК. «Электронное правительство» – общегосударственная система, объединяющая информационные системы государственных органов для оказания государственных услуг онлайн. Посредством веб-портала www.egov.kz каждый казахстанец может в любое время суток, из любой точки страны и мира подать заявление, получить справку, оплатить налог либо штраф и просто узнать о том, как получить ту или иную услугу [2].

Регулярно на портале появляются десятки электронных услуг в тематических разделах по недвижимости, семейным отношениям, образованию, культуре, трудоустройству и занятости, социальному обеспечению, гражданству, транспорту, здоровью, туризму и другим сферам жизнедеятельности человека.

При помощи портала возможно разрешить тысячи повседневных вопросов, связанных с обращением в государственные органы: получить адресную справку, выписки о пенсионных отчислениях, СИК, оплатить коммунальные услуги, поставить ребенка на очередь в детсад, записаться на прием к врачу и т.д. Существуют услуги и для особенных случаев: на портале можно подать заявление на регистрацию брака или воспользоваться композитной услугой «Рождение ребенка».

Каждый пользователь может найти услугу именно для себя: автолюбители – могут оплачивать штрафы за нарушение ПДД, родители – определять детей в образовательные учреждения, предприниматели – регистрировать свой бизнес и оплачивать налоги.

К преимуществам получения услуг на портале «электронного правительства» относится экономия времени, отсутствие очередей, сокращение количества необходимых документов за счет запросов в государственные базы данных и самое главное – все услуги доступны он-лайн, в любое удобное для вас время.

На сегодняшний день пользователям портала «электронного правительства» предлагается 126 интерактивных и транзакционных услуг. В это число входят 84 государственных услуг и сервисов, оплата 21 вида государственных сборов, 16 видов государственных пошлин, 4 видов налоговых платежей, а также оплата штрафов за нарушения Правил дорожного движения.

2) Информационно-аналитический портал РЕСПУБЛИКА – информирует о работе Правительства и Президента, изменениях в нормативно – правовых актах и т.д.

3) infoportal.kz – информационный портал г. Актюбинска. Содержит информацию, необходимую горожанам: расписание ж/д и автовокзала, график приема в акимате и т.д.

4) Казахстанский медицинский информационный портал. Содержит разделы: подари жизнь, мамам, новости Казахстана, новости здравоохранения. Медицинский информационный портал является некоммерческим проектом, основная цель которого предоставление посетителям максимально полной, оперативной и достоверной информации о текущей ситуации в здравоохранении Республики Казахстан и ситуации на мировом рынке. Данный проект имеет цель помочь в выборе необходимых медицинских услуг, выборе специалистов и медицинских центров в которых можно пройти обследование и лечение. Так же задачей портала является предоставление населению и организациям оперативной информации о нормативно-

правовых актах регламентирующих всю медицинскую и фармацевтическую деятельность на территории Республики Казахстан [3].

Это лишь малая часть, существующих в стране информационных порталов, каждый из которых имеет свою специфику и направленность.

Кроме того, в Республике Казахстан разработана стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 годы, в которой определено, что государственная политика в области информационных технологий должна быть направлена на обеспечение универсального доступа к научной, правовой информации населения, хозяйствующих субъектов, общественных организаций и органов государственного управления РК [4]. Этой стратегии придерживаются многие государственные предприятия и службы, разрабатывая и внедряя порталы и сайты.

Библиографический список

1. Интернет – порталы: содержание и технологии. Сб. науч. ст. Вып. 1. Под редакцией А.Н. Тихонова – М.: Просвещение, 2008. – 720 с.
2. Электронное правительство РК www.egov.kz
3. Казахстанский медицинский информационный портал <http://www.03portal.kz/>
4. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы http://www.kazembassy.by/econom/industr_razvitie.htm

Демисюк Е.С., ст-ка гр. ОК-41

Научный рук.: к.т.н., доцент Авдейчикова Е.В.

Омский институт (филиал)

*ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
(Россия, г. Омск)*

ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕРЧАНДАЙЗИНГА В ТОРГОВОЙ СЕТИ «МАГНИТ-КОСМЕТИК»

В условиях динамично развивающегося рынка розничной торговли всё больше внимание уделяется внутренней среде магазина. Уже давно стало очевидным, что атмосфера магазина, его расположение, внутреннее представление влияет на активность покупателей. Мерчандайзинг может стать мощным инструментом повышения эффективности работы розничного магазина, стимулировать спонтанные покупки, формировать базу постоянных покупателей, стимулировать покупателя на большее количество покупок.

В данной статье была проанализирована организация мерчандайзинга в магазине «Строфа» торговой сети «Магнит» с целью выявления особенностей и выработки возможных предложений автора. Весь ассортимент исследуемого предприятия представлен шестью группами товаров.

Структура ассортимента товаров в «Магнит-Строфа» 2012 года

Наименование группы товаров	Количество видов	Удельный вес, %	Товарооборот, тыс. руб.	Удельный вес, %
Парфюмерия	32	10,36	142,742	26,81
Косметика	50	16,18	96,468	18,12
Уход за телом и лицом	74	23,95	105,556	19,82
Гигиена	58	18,77	68,023	12,77
Бытовая химия	65	21,04	94,899	17,82
Хоз. товары	30	9,70	24,819	4,66
Итого:	309	100	532,507	100

Анализ данных таблицы 1 показал, что наибольшим разнообразием характеризуются товары группы «Уход за телом и лицом», их насчитывается 74 наименования, что составляет около – 24% и «Бытовая химия», которая насчитывает 65 наименований и составляет – 21,04%. Наименьшую долю в ассортименте занимает группа «Хозяйственные товары» – около 30 шт., что составляет – 9,70%. Торговый зал в исследуемом предприятии имеет форму шестиугольника, что может привести к образованию «холодных зон». Типом планировки торгового оборудования выбрана «решетка» с продольным расположением.

Если анализировать эффективность размещения товаров в торговом зале магазина, необходимо придерживаться правила «золотого треугольника», согласно которого товары постоянного спроса такие, как: косметика для тела, бытовая химия должны располагаться таким образом, чтобы треугольник с вершинами «вход» – «товар повседневного спроса» – «касса», захватывал как можно большую площадь торгового пространства.

В рассматриваемом магазине «Строфа» с точки зрения правила «Золотого треугольника» [1, с. 65] два существующих треугольника охватывают не значительную часть торгового пространства. Достаточно хорошим решением является соседство косметики и парфюмерии. В ходе проведенного исследования проанализирована эффективность мерчандайзинга в магазине «Строфа» сети «Магнит-Косметик» и предложены варианты размещения групп товаров на торговой площади магазина. Для определения эффективности и дальнейшего совершенствования работы магазина представим оценку эффективности каждого стеллажа и места, занимаемого отдельной группой товаров. В результате выявлено, что отдельные товары занимают один стеллаж, а другие от одного до шести стеллажей. В целом, занимаемая торговая площадь под стеллажами и оборудованием составляет 43,84 м, что составляет 22,72% общей площади торгового зала. Свободная площадь торгового зала для прохода покупателей составляет 149,16 кв. метров или 77,28%. Из таблицы 1 видно, что наибольшую площадь 11,52 кв. м. торгового зала занимает группа товаров «Средства по уходу за телом и лицом» – 5,97% от общей площади торгового зала, а меньше всех занимает группа «Хозяйственные товары» – 2,40 кв. м., что составляет 1,24%. Также незначительную площадь занимает группа «Парфюмерия», около 3 кв. м., что составляет 1,56% от общей площади торгового

зала. Используя анализ ассортимента и торговой выручки по группам товаров приведённые в таблице 1, проанализируем использование площади торгового зала по укрупненным группам товаров по основным показателям, т.е.: видам товаров, объему в натуральном выражении (количество штук), объему выручки в рублях, занимаемой площади торгового зала, объему выручки или реализации на 1 кв. м. площади и средней цены за единицу товара.

Самая высокая средняя цена за единицу товара приходится на «Парфюмерию», она в 3 раза выше, чем например «Средства по уходу за телом и лицом». Но по занимаемой площади зала она занимает всего около 3 кв. м., а группа «Средства по уходу за телом и лицом» занимает 11,52 кв. м и объем реализованной продукции на 1 кв. м. по группе «Парфюмерия» составляет 47581 рубль, а по группе «Средства по уходу за телом и лицом» всего лишь 9163 рубля т.е. в 5,2 раза меньше чем по группе «Парфюмерия». Товары группы «Парфюмерия» приносят больше дохода магазину и являются самыми прибыльными товарами. Поэтому мы считаем, что необходимо расширить ассортимент парфюмерии и разместить ее на площади 11,52 м², а группу «Средства по уходу за телом и лицом» разместить на площади 3 м., так как она самая низко-доходная. В связи с этим объем реализации может увеличиться за счет увеличения продажи «Парфюмерии» за год на 4864681 рубль.

По группе «Средства по уходу за телом и лицом» объем реализованной продукции за год соответственно может уменьшиться на 936825 рублей. В целом, увеличение объема реализованной продукции за год составит по магазину от перемещения двух групп товаров «Парфюмерия» и «Средства по уходу за телом и лицом»: $4864681 - 936825 = 3927856$ рублей.

Таким образом, за счет увеличения продаж «Парфюмерии» и уменьшения продаж «Средств по уходу за телом и лицом» прибыль магазина за год увеличится на 109980 рублей и составит по году 294180 рублей. Кроме того, следует обратить внимание тот факт, что торговая площадь магазина используется только на 22,72% тогда, как по правилам мерчандайзинга коэффициент установочной площади оптимально должен быть в интервале 0,25 – 0,35 [1, с. 166]. Поэтому есть возможность увеличить продажи в магазине «Строфа» за счет увеличения торговой площади на 7,28 кв м до 30%. Из таблицы 1 можно увидеть, что средняя цена за единицу продукции по «Средствам личной гигиены» составляет около 65 рублей, что привлекательно для покупателей, а реализация товаров на 1 кв. м. составляет 17714 рублей, это говорит о хорошей доходности этих товаров. Поэтому есть возможность разместить на дополнительной площади 7,28 кв.м именно «Средства личной гигиены». Таким образом, подводя итоги необходимо отметить важность постоянного анализа эффективности организации мерчандайзинга и внесение корректировок по использованию торговой площади, ассортименту и выбору варианта выкладки товаров. Для определения эффективности и дальнейшего совершенствования работы магазина должна анализироваться эффективность каждого места, занимаемого отдельной группой товаров и его марками. Позиции товаров или их марок нужно менять до тех пор, пока не сложится желаемая ситуация, когда обеспечивается не только экономическая выгода, но и повышаются показатели узнаваемости, известности и прочие характеристики, которые оказывают прямое или косвенное влияние на привлекательность каждой марки и полки в торговом зале.

В ходе проведённого анализа были выявлены следующие недостатки мерчандайзинга в магазине «Строфа» розничной торговой сети «Магнит-Косметик»: отсутствуют специалисты по мерчандайзингу; выкладку товаров и организацию

торгового пространства осуществляют работники торгового зала, отвлекаясь от своей основной деятельности; возникают ситуации, когда ценники на поступившие товары не своевременно размещаются на полках торгового оборудования; не всегда соблюдается правило приоритетных мест для товаров, приносящих наибольшую прибыль и имеющие наилучшие показатели продаж. Так, товары группы «Парфюмерия» находятся в самом конце зала, не удобно для покупателей, тогда как по прибыльности эти товары на первом месте.

В целом следует сказать, что несмотря на вышеуказанные недостатки магазин «Строфа» – предприятие, которое развивается, о чем свидетельствуют положительная динамика таких показателей хозяйственной деятельности, как объем продаж, прибыли и рентабельности. Однако по организации мерчандайзинга на предприятии есть еще резервы для увеличения эффективности и создания комфортных условий покупателям.

Библиографический список

1. Кира и Рубен Канаян. Марчандайзинг. – М.: РИП-холдинг, 2002. – 236 с.

Донец К.А., Загурская И.Ю., ст-ты гр. Фс 10-2

Научный рук.: к.э.н. Демьянов В.Г.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ПРЕОДОЛЕНИЕ КРИЗИСА КАЗАХСТАНСКИМИ БАНКАМИ НА ПРИМЕРЕ АО «ТЕМІРБАНК»

Важной характеристикой кредитной политики банка является качество кредитного портфеля.

Кредитный портфель представляет собой остаток кредитной задолженности по балансу коммерческого банка на определенную дату. В экономической литературе кредитный портфель определяется как совокупность требований банка по кредитам, которые классифицированы на основе определенных критериев. Одним из таких критериев, применяемых в зарубежной и отечественной практике, является степень кредитного риска. По этому критерию определяется качество кредитного портфеля. Анализ и оценка качества кредитного портфеля позволяет менеджерам банка управлять его ссудными операциями.

Ежемесячно сотрудники банка проводят сводный анализ по выданным кредитам, вышедшим на просрочку кредитам и списанными за баланс.

АО «Темірбанк» пострадал от последствий мирового финансового кризиса, и в 2010 году была проведена реструктуризация его долгов. Поэтому сегодня важно оценить состояние банка, способность его выйти из кризиса, поскольку в подобной ситуации могут оказаться и другие банки не только Казахстана, но и Российской Федерации.

На сегодняшний день можно сказать, что совокупный кредитный портфель банка ежегодно увеличивается. Так в 2011 году он вырос на 5,98% по сравнению с 2010 годом, а в 2012 наблюдается значительный рост на 49,28% или на 87194 млн. тенге. Увеличение происходит по всем статьям кредитов, но основную массу составляют коммерческие кредиты клиентам, увеличившиеся в 2011 году на 3,36%

или 8016 млн. тенге, а в 2012 году на 45,76% или 112903 млн. тенге. Остальные виды кредитный услуг занимают незначительную долю в кредитном портфеле, поэтому далее следует рассмотреть структуру кредитного портфеля по типам клиентов.

Анализ выявил значительную долю кредитов предоставляемых для физических лиц. Хотя этот показатель в 2011 году незначительно падает на 7,7% по сравнению с 2010 годом, что связано с процедурой реструктуризации банка и негативной реакцией на этот факт населения, в 2012 году наблюдается его значительный рост на 44,7% или на 68,546 млн. тенге. Значительный рост кредитования физических лиц связан с активной кредитной политикой банка, что положительно влияет на его имидж и привлечение новых клиентов среди физических лиц.

При этом факт недоверия к банку со стороны частных компаний не наблюдается. Даже в период реабилитационных процедур и реструктуризации долгов их кредитный портфель увеличивается в 2011 году на 9903 млн. тенге или на 11,58% и продолжает увеличиваться в 2012 году на 46149 млн. тенге или 48,38% по сравнению с 2011 годом. Во многом это связано с созданием благоприятных условий кредитования, предоставляющих различные варианты гарантирования возврата кредита, предоставлению кредитов по государственной программе «Дорожная карта бизнеса 2020».

С 2011 года банк начинает кредитовать государственные компании в размере 1240 млн. тенге, увеличившимся в 2012 году на 8,37% или 99 млн. тенге.

Прочие займы незначительны и показывают положительную динамику. За исследуемый период они выросли незначительно.

Далее исследуем структуру кредитного портфеля по типам кредитов.

Проведенный анализ консолидированной отчетности банка показал, что наибольшую долю в кредитах для физических лиц составляют потребительские кредиты. Несмотря на снижение общего объема кредитов для физических лиц в 2011 году, потребительские кредиты показали положительную динамику, что выражается в увеличении кредитов по этому виду кредитования на 313 млн. тенге или 0,36%. В 2012 году по этому виду кредитования для физических лиц наблюдается самый значительный рост, составивший в абсолютном размере 38877 млн. тенге или 45,09%. В 2012 году несколько больший рост в процентном соотношении (45,79%) показали ипотечные кредиты, занимающие вторую по размеру долю в кредитах для физических лиц. Но, не смотря на это, абсолютная величина прироста кредитования составила 28030 млн. тенге, что меньше более чем на 10000 млн. тенге.

Автокредиты занимают третью по размеру долю в кредитном портфеле физических лиц. Их динамика аналогична динамике ипотечных кредитов, показывающая снижение в 2011 году на 21,5% и прирост в 2012 году на 28,67%.

Наибольшие темпы роста показывают кредиты малому и среднему бизнесу. В 2011 году прирост составил почти 30%, который продолжился в 2012 году еще на 58% и составил в денежном выражении 102365 млн. тенге. Как уже указывалось выше, в банке созданы благоприятные условия по кредитованию и предприниматели могут получить кредит по государственной программе «Дорожная карта бизнеса 2020».

Процедура реструктуризации долгов банка оказала влияние на объем кредитования корпоративных клиентов в 2011 году и, выразилось в его снижении на 10%. Это объясняется тем, что корпоративные клиенты нуждаются в стабильном банке, поэтому и некоторое снижение полностью оправдано. Однако действия государства по приобретению контрольного пакета акций в собственность позволило

банку избежать банкротства и далее продолжать свою деятельность на рынке кредитных услуг.

Дюндиков И.А., ст-т гр. ДФФ-301

Научный рук.: к.э.н., доцент Хасанишина Н.Б.

*Омский филиал НОУ ВПО «Московский финансово-промышленный
университет «Синергия»
(Россия, г. Омск)*

ОСОБЕННОСТИ ДРУЖЕСТВЕННЫХ И ВРАЖДЕБНЫХ СДЕЛОК В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Слияния и поглощения (М&А) являются одной из самых заметных тенденций в российской экономике, и становятся важной характеристикой её быстрого развития.

В зависимости от характера проведения сделок М&А в практике поглощений выделяют дружественные и недружественные (враждебные) сделки.

Если руководящий состав и акционеры приобретающей компании (покупателя) и приобретаемой компании (продавца) поддерживают данную сделку, то поглощение принято считать **дружественным**. Главными целями дружественного поглощения юридических лиц являются расширение границ деятельности организации-поглотителя, диверсификация бизнеса, борьба с конкурентами и прочее. Самыми популярными методами реорганизации юридических лиц в форме поглощения, выступает покупка отдельных активов компании, а также покупка акций, которая осуществляется одним из двух способов – непосредственно у акционеров или через компанию, созданную для проведения сделки [2].

В случаях, указанных в законе, добровольная реорганизация возможна только с согласия уполномоченных органов. Например, статья 27 ФЗ «О защите конкуренции» требует предварительного согласия антимонопольного органа [2].

Процесс поглощения состоит из следующих этапов:

1. Поиск организации, которая намеривается продать свой бизнес.
2. Обработка полученных данных, отбор объектов поглощения.
3. Подготовка оценки стоимости «компаний-цели», расчет экономических выгод сделки и выявление потенциальных рисков.
4. Определение стратегии поглощения.
5. Оформление сделки.

Описанные этапы поглощения юридических лиц являются общепринятыми, однако для различных категорий поглощаемых организаций существуют присущие только им особенности, установленные в законодательных актах. Например, если речь идет о поглощении АО, то на основании ФЗ «Об акционерных Обществах» выделяют следующие стадии:

1. Приобретение более 30% голосующих акций ОАО.
2. Выкуп лицом, которое приобрело более 95% голосующих акций, остальных акций и эмиссионных ценных бумаг.
3. Выкуп лицом, которое приобрело более 95% голосующих акций ОАО, по его требованию остальных акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, у их владельцев [3].

Под «**враждебным поглощением**» признаётся попытка получения контроля над финансово-хозяйственной деятельностью или активами компании-цели, в условиях сопротивления со стороны ключевых участников компании-цели [4].

Выделяют 2 вида враждебного поглощения:

- внешнее рейдерство;
- внутреннее рейдерство.

Различают следующие схемы враждебного поглощения:

- белые схемы (в основном скупка акций);
- серые схемы (использование «пробелов» в законодательстве);
- черные схемы (подделка документов и т.д.).

Можно выделить несколько целей (мотивов) враждебного поглощения:

- «мотив вложения денег». Причина может быть во вложении свободных денег в стабильно работающее и развивающееся предприятие;
- «мотив получения контроля над активами». В Москве очень часто причиной враждебного поглощения является контроль над активами в виде дорогостоящих земельных участков;
- «мотив устранения конкурента» Очень часто предприятие захватывают, чтобы разорить и тем самым избавиться от конкурента в бизнесе;
- «мотив кооперации в области НИОКР» С помощью поглощений могут быть соединены передовые научные идеи и денежные средства, необходимые для их реализации;
- «мотив уменьшения налогов, таможенных платежей и иных сборов» Приобретение компании, несущую высокую налоговую нагрузку, с большими налоговыми льготами;
- «мотив преимуществ на рынке капитала» Приобретение компании для увеличения своей компании, с целью получения более высокого кредитного рейтинга;
- «мотив приобретения крупных контрактов» Поглощение возможно по причине наличия у компании – цели выгодных долгосрочных контрактов;
- «мотив монополии» Приобретение компании с целью усиления монопольного положения;
- «мотив доступа к информации (ноу-хау)» Поглощение предприятия с целью получения, в свое распоряжение, дополнительных знаний о продуктах и рынке, коммерческой тайны и наработанную сеть клиентов;
- «мотив разницы в рыночной цене компании и стоимости ее замещения» Иногда дешевле и проще поглотить действующее предприятие, чем строить новое [4].

Аналитики считают, что на российском рынке M&A существует ряд особенностей враждебных поглощений:

- как правило борьба разворачивается только из-за контрольного пакета акций (50 % плюс одна акция) поскольку любое меньшее их количество (даже блокирующий пакет) не позволяет получить гарантированного контроля над предприятием;
- враждебно поглощают обычно акционерные общества как более доступные в силу нашего законодательства для атак со стороны;
- «сопротивление» компании - агрессору, при очевидности его победы;
- использование административного ресурса [4].

Летом 2010 в РФ вступили в силу антирейдерские поправки в Уголовный кодекс. Если раньше МВД возбуждало против рейдеров уголовные дела лишь по

статье «мошенничество» и «подделка документов», то теперь рейдеров можно привлекать к ответственности за подачу в налоговую инспекцию ложных данных об учредителях, за подделку решений общего собрания акционеров и совета директоров, за фальсификацию реестров и результатов голосования и пр. Новые поправки в УК дали возможность оперативникам предотвращать рейдерские атаки уже на начальном этапе [5].

Несмотря на ужесточение законов, по статистике МВД, произошёл двукратный рост рейдерской активности, однако суммы ущерба значительно уменьшились. Рейдерство ушло в нишу малых предприятий, т.к. у малых предприятий нет достаточного количества финансов и возможности для найма грамотных юристов, а также создания мощной службы безопасности, для слежения за миноритариями и теми, кто пытается нащупать среди собственников (акционеров) слабое место.

В 2010 году оперативники зарегистрировали чуть более 30 экономических преступлений, связанных с рейдерством (ущерб составил 16 млрд руб), а в 2011 году – 77 преступлений (ущерб составил 2 млрд. руб.). За первое полугодие 2012 года было зарегистрировано 52 подобных преступления. Всего в МВД, в настоящее время, расследуется 150 уголовных дел против рейдеров. Как замечают в МВД, работа рейдеров становятся все более высокотехнологичнее, масштабнее и продуманнее [5].

В заключение можно отметить, что характер М&А-сделки (дружественная или враждебная), несомненно, влияет на её исход и дальнейшие перспективы развития компаний-участников а, следовательно, и на величину ожидаемого синергетического эффекта. Дружественные сделки чаще оказываются эффективнее чем враждебные. Однако, как отмечают Т. Коупленд, Т. Колер и Д. Муррин, «даже в тех случаях, когда поглощенная компания принадлежит к тому же бизнесу, что и покупатель, и достаточно мала для легкой интеграции после слияния, вероятность успеха составляет лишь около 50%» [1].

Библиографический список

1. Коупленд Т., Колер Т., Муррин Дж. Слияния и поглощения / Т. Коупленд, Т. Колер, Дж. Муррин. – М.: Высшее образование, 2007.
2. <http://www.lib.csu.ru/vch/140/019.pdf>
3. <http://www.uristexpert.ru/useful/articles/yur/38159/>
4. http://vvpankrat.ru/d/68559/d/zaschita_ot_vrazhdebnogo_pogloscheniya.doc
5. http://otipb.ucoz.ru/news/v_rossii_rejderstvo_prodolzhaet_procvetat/2012-10-14-5643

Евсюкова Н.Ю., ст-ка гр. ФО-518

Научный рук.: к.э.н., доцент Родионов М.Г.

*НОУ ВПО «Евразийский институт экономики, менеджмента, информатики»
(Россия, г. Омск)*

СТАНОВЛЕНИЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Центральный банк Российской Федерации (Банк России) был учрежден 13 июля 1990 г. на базе Российского республиканского банка Госбанка СССР.

Подотчетный Верховному Совету РСФСР, он первоначально назывался Государственный банк РСФСР.

2 декабря 1990 г. Верховным Советом РСФСР был принят Закон о Центральном банке РСФСР (Банке России), согласно которому Банк России являлся юридическим лицом, главным банком РСФСР и был подотчетен Верховному Совету РСФСР. В законе были определены функции банка в области организации денежного обращения, денежно-кредитного регулирования, внешнеэкономической деятельности и регулирования деятельности акционерных и кооперативных банков.

В июне 1991 г. был утвержден Устав Центрального банка РСФСР (Банка России), подотчетного Верховному Совету РСФСР.

В ноябре 1991 г. в связи с образованием Содружества Независимых Государств и упразднением союзных структур ВС РСФСР объявил Центральный банк РСФСР единственным на территории РСФСР органом государственного денежно-кредитного и валютного регулирования экономики республики. На него возлагались функции Госбанка СССР по эмиссии и определению курса рубля. ЦБ РСФСР предписывалось до 1 января 1992 г. принять в свое полное хозяйственное ведение и управление материально-техническую базу и иные ресурсы Госбанка СССР, сеть его учреждений, предприятий и организаций.

20 декабря 1991 г. Государственный банк СССР был упразднен и все его активы и пассивы, а также имущество на территории РСФСР были переданы Центральному банку РСФСР (Банку России). Несколько месяцев спустя банк стал называться Центральным банком Российской Федерации (Банком России).

В течение 1991-1992 гг. под руководством Банка России в стране на основе коммерциализации филиалов спецбанков была создана широкая сеть коммерческих банков. После упразднения Госбанка СССР была изменена система счетов, создана сеть расчетно-кассовых центров (РКЦ) Центрального банка и началась их компьютеризация. Банк России начал осуществлять куплю-продажу иностранной валюты на организованном им валютном рынке, устанавливать и публиковать официальные котировки иностранных валют по отношению к рублю.

С декабря 1992 г. начался процесс передачи Банком России функций кассового исполнения государственного бюджета вновь созданному Федеральному Казначейству.

Свои функции, определенные Конституцией Российской Федерации (ст. 75) и Законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ст. 22), банк осуществляет независимо от федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов федерации и органов местного самоуправления.

В 1992-1995 гг. в порядке поддержания стабильности банковской системы Банк России создал систему надзора и инспектирования коммерческих банков, а также систему валютного регулирования и валютного контроля. В качестве агента Министерства финансов Банк России организовал рынок государственных ценных бумаг (ГКО) и стал принимать участие в функционировании.

С 1995 г. Банк России прекратил использование прямых кредитов для финансирования дефицита федерального бюджета и перестал предоставлять целевые централизованные кредиты отраслям экономики.

С целью преодоления последствий финансового кризиса 1998 г. Банк России проводил политику реструктуризации банковской системы, направленную на улучшение работы коммерческих банков и повышение их ликвидности. В установленных законодательством рамках с рынка банковских услуг были выведены

несостоятельные банки. Большое значение для восстановления банковской деятельности в послекризисный период имело также создание Агентства по реструктуризации кредитных организаций (АРКО) и Межведомственного координационного комитета содействия развитию банковского дела в России (МКК). В результате эффективных действий Банка России, АРКО и МКК банковский сектор экономики в середине 2001 г. в основном преодолел последствия кризиса.

Денежно-кредитная политика Банка России была ориентирована на поддержание финансовой стабильности и формирование предпосылок, обеспечивающих устойчивость экономического роста страны. Банк России гибко реагировал на изменение реального спроса на деньги, способствовал поддержанию растущей динамики экономики, снижению процентных ставок, инфляционных ожиданий и темпов инфляции. Это привело к некоторому укреплению реального валютного курса рубля и стабильности финансовых рынков.

В результате взвешенной денежно-кредитной политики и политики валютного курса, проводимой Банком России, увеличились золотовалютные резервы Российской Федерации, нет резких колебаний обменного курса.

Деятельность Банка России в области развития платежной системы была направлена на повышение ее надежности и эффективности для обеспечения стабильности финансового сектора и экономики страны. С целью повышения информационной прозрачности в функционировании платежной системы Банком России была введена отчетность кредитных организаций и территориальных учреждений Банка по платежам, которая учитывала международный опыт, методологию и практику наблюдения за платежными системами.

В 2003 г. Банк России приступил к реализации проекта по усовершенствованию банковского надзора и пруденциальной отчетности за счет внедрения системы международных стандартов (МСФО).

С целью противодействия использованию банками разного рода схем для искусственного завышения или занижения значения обязательных нормативов в 2004 г. Банк России принял ряд документов в том числе Положение «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» и Инструкцию «Об обязательных нормативах банков».

В связи с расширением круга кредитных организаций, предоставляющих населению ипотечные кредиты, Банк России в 2003 г. издал Указание «О проведении единовременного обследования по ипотечному кредитованию», в котором был определен порядок составления и предоставления сведений о предоставленных кредитными организациями ипотечных жилищных кредитах.

С принятием Федерального закона «Об ипотечных ценных бумагах» кредитные организации, обеспечивающие соблюдение требований по защите интересов инвесторов, получили законодательно закрепленную возможность рефинансировать свои требования по ипотечным кредитам за счет выпуска указанных ценных бумаг.

В 2004 г. на основании Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и Федерального закона «Об ипотечных ценных бумагах» Банк России издал Инструкцию «Об обязательных нормативах кредитных организаций, осуществляющих эмиссию облигаций с ипотечным покрытием», в которой установил особенности расчета и значений обязательных нормативов, величину и методику определения дополнительных обязательных нормативов кредитных организаций, осуществляющих эмиссию облигаций с ипотечным покрытием.

В декабре 2003 г. был принят Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». В нем были определены правовые, финансовые и организационные основы функционирования системы обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации, а также компетенция, порядок образования и деятельности организации, осуществляющей функции по обязательному страхованию вкладов, порядок выплаты возмещения по вкладам.

В апреле 2005 г. Правительством Российской Федерации и Центральным банком Российской Федерации была принята «Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года».

В соответствии с этим документом основной целью развития банковского сектора на среднесрочную перспективу (2005-2008 гг.) является повышение его устойчивости и эффективности функционирования.

В 2008 году, в связи с кризисом ипотечного кредитования в США и острым дефицитом ликвидности на международных финансовых рынках, изменились условия проведения денежно-кредитной политики. Банк России увеличил объемы рефинансирования коммерческих банков. Был разработан аукционный механизм размещения свободных средств федерального бюджета на банковских депозитах. При этом с целью существенного снижения инфляции Банк России активно использовал доступные ему инструменты денежно-кредитной политики – процентные ставки, нормативы обязательных резервов, валютный курс рубля. В сентябре 2008 г. в результате обострения мирового финансового кризиса ситуация в экономике России кардинально изменилась. Резкое падение мировых цен на нефть и другие экспортируемые Россией товары привело к ухудшению состояния платежного баланса страны. К концу 2008 г. сформировавшийся осенью 2008 года валютный курс рубля перестал соответствовать экономическим реалиям. Поэтому была проведена постепенная девальвация рубля. 23 января 2009 года верхняя граница валютного коридора стоимости бивалютной корзины была установлена на уровне 41 рубль.

Начавшийся осенью 2008 года мощный отток частного капитала, сопровождался резким падением цен на акции на российских фондовых биржах. Российские компании и банки оказались отрезанными от иностранных источников финансирования.

С целью пополнения банковской ликвидности неоднократно принималось решение о снижении нормативов обязательных резервов. Был значительно расширен перечень активов, принимаемых Банком России в залог при рефинансировании банков. В течение 2009 г. 10 раз снижались ставка рефинансирования Банка России и другие ставки по операциям Банка России с кредитными организациями. С 24 апреля 2009 г. до конца года ставка рефинансирования снизилась с 13% до 8,75%.

Был создан временный механизм поддержания межбанковского рынка в условиях кризиса, который предусматривал компенсацию Банком России до 90% убытков, понесенных банками-кредиторами при межбанковском кредитовании банков, у которых была отозвана лицензия.

Для быстрого и масштабного пополнения рублевой ликвидности банковской системы был разработан механизм предоставления Банком России кредитным организациям кредитов без обеспечения («беззалоговых» кредитов).

Одним из способов увеличения капитала банков стало предоставление им за счет государственных средств субординированных кредитов. Кроме того был разработан механизм приобретения государством привилегированных акций банков,

нуждающихся в пополнении капиталов, с оплатой их специальными облигациями федерального займа.

Совместно с Агентством по страхованию вкладов Банк России провел большую работу по санации проблемных банков. В большинстве случаев к санации и отзыву лицензии у крупных и средних банков привело кредитование этими банками бизнеса своих собственников.

В течение 2010 г. по мере улучшения ситуации в банковском секторе Банк России постепенно сворачивал специальные антикризисные механизмы. К концу 2010 г. было полностью прекращено предоставление Банком России кредитов без обеспечения. В первой половине 2010 года в условиях быстро снижающейся инфляции, низкого совокупного спроса на товары и услуги, вялого роста банковского кредитования Банк России четыре раза принимал решения о снижении своих процентных ставок. За первые 5 месяцев 2010 г. ставка рефинансирования была снижена с 8,75 до 7,75%. С середины 2010 г. макроэкономическая ситуация начала изменяться. Начиная с августа инфляция стала расти. В конце декабря на фоне растущей инфляции было принято решение о повышении процентных ставок на 0,25% по привлекаемым Банком России депозитам.

В начале 2011 года Банк России продолжил ужесточение денежно-кредитной политики. В целях снижения инфляции в январе было принято решение о повышении нормативов обязательных резервов. В феврале Банк России объявил о еще одном повышении нормативов обязательных резервов и о повышении большинства процентных ставок Банка России, включая ставку рефинансирования, на 0,25%. В марте 2011 г. вновь было принято решение о повышении нормативов обязательных резервов.

Ержанов А.М., ст-т гр. ГМУ-11

Научный рук.: к.э.н., доцент Ержанова С.К.

*Карагандинский государственный университет им. академика Е.А. Букетова
(Казахстан, г. Караганда)*

ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТУРИЗМЕ

В организации путешествий первыми предпринимателями были купцы, перемещавшиеся из одного места в другое в поисках товаров и рынков сбыта. Они-то и стали организовывать поездки людей, не имевших отношения к торговле, но хотевших увидеть и познать что-то новое.

В античном мире путешествия в подавляющем большинстве случаев были связаны с выполнением государственных задач, торговлей, просветительством. Были и другие причины для путешествий: религиозные праздники, спортивные состязания, отдых, лечение и, наконец, поиски приключений.

В те далекие времена путешествия были рискованным делом. Люди передвигались из одного места в другое водным или сухопутным путем, часто преодолевали капризы стихии, подвергались другим опасностям (нападения разбойников, дорожные аварии и др.).

В общепринятой классификации предпринимательской деятельности выделяют следующие виды предпринимательства [1]:

1) производственное (производственное) – непосредственное создание услуг и другой продукции;

2) коммерческое – посредническая деятельность по продвижению созданной продукции от производителя к потребителю;

3) финансовое – особый вид деятельности по образованию и использованию денежных средств на цели воспроизводства услуг и продукции;

4) консультативное – деятельность, связанная с предоставлением советов (консультаций) и помощи по вопросам общего управления, оценки возможностей производителей, управления финансами, маркетинга и др.

В связи с особенностями туруслуг предпринимательская деятельность туристских организаций может быть лишь условно отнесена к определенному виду.

Так, деятельность туроператоров в большинстве случаев создает организационную подготовку турпродукта и его частичное производство и продвижение к потребителю. Поэтому деятельность туроператоров можно условно отнести к производительному предпринимательству.

Турагенты выполняют функции посредников – продавцов туров. Кроме того, они выполняют отдельные виды услуг, например страхование, консульское обслуживание и др. Это смешанный вид деятельности.

Контрагенты – исполнители туристских услуг (гостиницы, рестораны, перевозчики, экскурсионные бюро и др.), которые оказывают услуги потребителям турпродукта, т.е. активно участвуют в производстве услуг и на этом основании могут быть отнесены к производительным предпринимателям.

Туристские организации могут совмещать организационную подготовку, продажу (в том числе и розничную) и исполнение услуг. В этом случае фирма выполняет одновременно несколько видов предпринимательской деятельности.

Консультационная предпринимательская деятельность широко используется в сфере туризма. Чем сложнее состав и выше качество туристских услуг, тем большее число специалистов-консультантов вовлечено в процесс создания и реализации туристских услуг.

Предпринимательская идея – это выявленная предпринимателем новая форма экономической активности, в которой совмещаются потенциальные или реальные потребности рынка в определенных услугах (или товарах) с возможностями предпринимателя произвести эти услуги (товары) и получить дополнительный доход от нововведения (инновации) [1].

В таблице приведем количество предприятий и индивидуальных предпринимателей, занимающихся размещением посетителей в Казахстане.

Таблица

Количество предприятий и индивидуальных предпринимателей, занимающихся размещением посетителей

	2010 год	2011 год	2012 год
	январь-декабрь	январь-декабрь	январь-декабрь
Республика Казахстан	1 273	1 417	1 432
Акмолинская	180	212	144

	2010 год	2011 год	2012 год
	январь-декабрь	январь-декабрь	январь-декабрь
Актюбинская	37	40	47
Алматинская	104	131	134
Атырауская	55	57	53
Западно-Казахстанская	37	37	44
Жамбылская	40	47	53
Карагандинская	124	135	143
Костанайская	57	58	70
Кызылординская	48	46	44
Мангистауская	25	28	42
Южно-Казахстанская	70	72	103
Павлодарская	51	55	55
Северо-Казахстанская	36	44	48
Восточно-Казахстанская	211	233	234
г. Астана	115	129	135
г. Алматы	83	93	83
Примечание: [2]			

Деятельность предпринимателя предполагает создание банка идей, которые могли бы составить основной или дополнительный профиль производства услуг или посредничества. Накопление идей может иметь как текущий, так и перспективный характер. По каждой идее предприниматель принимает решение – приступать или не приступать к ее практической реализации.

Библиографический список

1. Зорин И.В., Каверина Т.П., Квартальнов В.А. Туризм как вид деятельности // Финансы и статистика. – 2005. – С. 27-30.
2. Статистический сборник Республики Казахстана. stat.kz.

Ерхан М.М., ст-т гр. Фс 10-2

Научный рук.: к.э.н. Демьянов В.Г.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

КАЧЕСТВО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КРИЗИСНЫХ БАНКОВ

Мировой финансовый кризис оказал существенное негативное влияние на финансовую систему Республики Казахстан. Нескольким проблемным банкам правительство предоставило дополнительную ликвидность, а некоторые банки были приобретены государством. Одним из них является АО «Темірбанк». По прошествии трех лет после кризиса важно оценить состояние кредитной задолженности банка, чтобы рассмотреть перспективы его дальнейшего развития.

Проведем исследование качество кредитного портфеля АО «Темірбанк» за период с 2010 по 2012 год.

Изучив консолидированную отчетность банка можно сказать, что качество кредитного портфеля банка повышается. Об этом свидетельствует прирост стандартных кредитов банка в 2011 году на 4063 млн. тенге или на 11%, что гораздо выше прироста всего кредитного портфеля на 3,85%. В 2012 году прирост стандартных кредитов был еще более заметным. Так они выросли на 22752 млн. тенге или 55,58%, что также значительно выше прироста совокупного портфеля, составивший 111,% то есть в 5 раз.

Ежегодно происходит сокращение и сомнительных кредитов. В 2011 году снижение было незначительным, а в 2012 году снижение составило 3688 млн. тенге или 4,88%. Безнадежные кредиты в 2011 году увеличивались пропорционально совокупному кредитному портфелю. Так их рост составил 4,12% при росте кредитного портфеля на 3,85%. В 2012 году также наблюдается прирост безнадежных кредитов на 5,17%, что меньше прироста кредитного портфеля в 2012 году, составивший 11,1%.

Анализ динамики займов банка дополним анализом его структуры. Он показал, что при положительной динамике стандартных кредитов, удельный вес которых ежегодно увеличивается с 17,38% в 2010 году до 26% в 2012 году, они имеют самую меньшую долю в кредитном портфеле.

Наиболее значительную долю в структуре занимают безнадежные кредиты. Так их доля в 2010 и 2011 годах составляла 47%, а в 2012 году она сократилась до 44,61%. Также сокращается и доля сомнительных кредитов с 35,62% в 2010 году до 29,37% в 2012 году. Наибольшую долю в сомнительных кредитах занимают сомнительные кредиты 1 категории. Этот факт говорит о том, что основная масса сомнительных кредитов может быть погашена в ближайшие 30 дней, что говорит о постоянной работе банка по улучшению качества кредитного портфеля. Это же подтверждается существенным снижением сомнительных кредитов 5 категории, составлявших в 2010 году 9,12% и снизившихся в 2012 году до 1,31% в структуре кредитного портфеля.

Проведя анализ качества кредитного портфеля можно сделать вывод о том, что в настоящее время качество кредитного портфеля банка остается критическим, о чем говорит значительная доля сомнительных и безнадежных кредитов, однако происходит его ежегодное повышение, выражающееся в увеличении доли стандартных кредитов и сокращении проблемных.

Широкое применение инструментов реструктуризации ссудного портфеля позволяет банку контролировать качество ссудного портфеля. Так, по информации банка в отношении порядка 12% ссудного портфеля им были изменены условия кредитования в целях улучшения кредитоспособности клиентов. Эффективность данных мероприятий в значительной степени зависит от скорости и масштабов восстановления экономики и сохранения благоприятной внешней ценовой конъюнктуры.

Замедление экономического роста и внутреннего спроса наиболее существенно ударило по малым предприятиям отраслей, ориентированных на внутреннего потребителя товаров и услуг. В частности возросшее количество недействующих и неактивных предприятий может нести в себе риск роста банкротств, если база восстановления экономического роста не расширится за счет не сырьевых отраслей экономики. При этом объективно, фазы падения и роста сказываются с определенным лагом на финансовой устойчивости предприятий. В этом случае можно происходит

сохранения высоких отраслевых рисков и давления на качество ссудного портфеля банка в 2013 году.

В целом, несмотря на снижение качества кредитного портфеля, доля кредитов, списанных за баланс, остается довольно низкой, не отвечая текущим условиям, что свидетельствует о нежелании банка полностью признавать убытки. Этому способствует ряд факторов, среди которых ограниченность капитала для покрытия убытков, надежда на восстановление финансового состояния заемщиков, но также и неурегулированность вопросов налогообложения доходов, возникающих от восстановления провизий.

На сегодняшний день, 35,6% выданных банком займов обеспечены недвижимым имуществом и землей, стоимость которых значительно упала в цене. Это ухудшает качество активов банка. В связи с этим в банковском секторе потенциально накапливается значительный объем убытков. Для оздоровления банковского сектора Комитет по финансовому надзору повысил требования к формируемым банками провизиям. Это способствует признанию банком своих убытков и списанию их за счет сформированных провизий.

Жаксыбаева Ж.А., ст-ка 4-го курса
специальности «Государственное и местное управление»
Научный рук.: преподаватель, магистр Нартова Г.С.
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева
(Казахстан, г. Астана)

КАЗАХСТАН: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЕ ГЧП В МОЛОДОЙ СТРАНЕ

Государственно-частное партнерство – это система среднесрочных или долгосрочных взаимоотношений между государством и частным сектором для предоставления частным сектором от имени государства общественно-значимых услуг по проектированию, финансированию, строительству, реконструкции, реабилитации, эксплуатации или обслуживания объектов. Для Казахстана можно определить следующее понятие ГЧП. Государственно-частное партнерство – это совокупность среднесрочных или долгосрочных взаимоотношений между государственным и частным сектором по предоставлению общественно-значимых работ и услуг по проектированию; финансированию; строительству; реконструкции; реабилитации; эксплуатации; обслуживанию объектов на условиях соблюдения основных принципов ГЧП [1, с. 3].

Основными принципами ГЧП являются: 1) равенство и свобода; 2) стабильность контракта (возможность его изменения и адаптации); 3) непрерывность оказания услуг; 4) конкурсность; 5) прозрачность и обратная связь; 6) невмешательство; 7) гарантии; 8) возмездность; 9) равноправие (недескриминация).

Государственно-частное партнерство является признанным в мире инструментом взаимодействия бизнеса и государства.

Он позволяет обеспечить привлечение частных инвестиций для решения широкого круга социально-экономических задач на условиях адекватного и справедливого разделения ответственности (рисков) и выгод.

С момента обретения независимости Казахстан поэтапно внедряет государственно-частное партнерство, постепенно расширяя сферы его применения начиная от более простых схем, до сложных [2, с. 2].

Согласно международной практике развитие ГЧП в конкретной стране подразумевает три этапа: подготовка, внедрение и совершенствование. На этапе подготовки государства изучают международный опыт, анализируют действующее законодательство, определяют общую государственную политику в области ГЧП и иногда начинают реализовывать пилотные проекты. Этап внедрения ГЧП предполагает ряд мероприятий, таких как: формирование законодательства, разработка методических инструкций и руководств, создание специализированного органа ГЧП, расширение сферы применения ГЧП и т.д.

Этап совершенствования характеризуется ростом активности в сфере ГЧП и повышением уровня сложности проектов. Данный этап предполагает дальнейшее совершенствование законодательства, а также моделей реализации проектов ГЧП.

На данный момент можно утверждать, что подготовительный этап в Казахстане пройден и идет процесс внедрения ГЧП (принят закон «О концессиях», создана специализированная организация по вопросам концессии, начата реализация концессионных проектов [3, с. 3].

Концессия (концессионное соглашение) – специфическая форма отношений между государством и частным партнером, подразумевающая, что концедент (государство или муниципальное образование) передает концессионеру (частный партнер) право на эксплуатацию природных ресурсов, объектов инфраструктуры, предприятий, оборудования. Взамен концедент получает вознаграждение в виде разовых (паушальных) или периодических (роялти) платежей [4].

Законодательная основа применения механизма ГЧП в Казахстане была заложена в 1991 году в части урегулирования взаимоотношений, возникающих по договорам концессий.

Несколько лет назад много говорилось о новых законодательных инициативах, в частности о необходимости принять законодательство о проектном финансировании, которое обеспечивало бы защиту интересов кредиторов. На сегодня такой закон принят, и он, полагают эксперты, должен дать новый импульс развитию ГЧП, механизму привлечения не только иностранных, но и внутренних инвестиций. Ведется работа над законопроектом о ГЧП, авторы которого предлагают внедрить ключевые моменты, необходимые для развития данной сферы, расширить области применения ГЧП и опробовать новые механизмы.

В настоящее время в Казахстане на стадии реализации находится 5 концессионных проектов в транспортной и энергетической отраслях:

1) Строительство и эксплуатация железнодорожной линии «Станция Шар – Усть-Каменогорск»;

2) Строительство и эксплуатация пассажирского терминала международного аэропорта г.Актау;

3) Строительство и эксплуатация межрегиональной линии электропередачи «Северный Казахстан – Актюбинская область»;

4) Строительство и эксплуатация газотурбинной электростанции в г. Кандыгааш Актюбинской области;

5) Строительство и эксплуатация железнодорожной линии «Ералиев - Курык».

Общий объем предполагаемых инвестиций в строительство данных объектов

концессии составляет порядка 74 млрд. тенге.

На стадии планирования по схеме концессии находятся порядка 15 проектов в транспортной и социальной сферах, с общим объемом предполагаемых инвестиций в строительство более 800 млрд. тенге [5].

Опыт первых концессионных проектов показал следующий положительный эффект применения механизмов ГЧП:

- 1) привлечение негосударственного финансирования для инвестирования в объекты государственного значения;
- 2) разделение рисков по реализации проекта между государством и частными инвесторами;
- 3) обеспечение экономически эффективного управления реализацией проекта путем передачи управленческих функций частному инвестору;
- 4) привлечение современных, высокоэффективных технологий в развитие инфраструктуры.

Развитие ГЧП, являющегося одним из эффективных инструментов при реализации инфраструктурных проектов за счет привлечения внебюджетного финансирования и качественного их управления частным сектором, становится актуальным в рамках государственной политики Правительства Республики Казахстан.

Самое главное необходимо обратить внимание на следующие проблемные вопросы ГЧП, а также проработать возможные пути их решения:

1. В международной практике взаимоотношения государства и частного сектора при реализации проектов, традиционно относящихся в сферу ответственности государства, закреплены на уровне законодательства стран.

Отсутствие законодательного определения понятия ГЧП приводит к пониманию того, что механизмы ГЧП – это любые договорные и не договорные отношения между государством и частным сектором.

В связи с чем, с целью определения границ применения механизмов ГЧП для реализации общественно значимых проектов, возникает необходимость проработки вопроса по законодательному закреплению понятия ГЧП.

2. В Казахстане государственно-частное партнерство делается быстро и непродуманно. Чиновники пытаются сэкономить несколько месяцев и закончить проект раньше, но они не понимают, что в будущем это может выйти боком, вылиться в достаточно серьезные последствия. Ведь само по себе ГЧП требует очень тщательного подхода, это же инфраструктурные проекты. Кроме того, в нашей стране не подготовлено толком законодательство, не расписаны обязанности инвестора и государства, нет программы защиты рисков, не отработана компенсация.

3. В международной практике при реализации инвестиционных проектов применяется также институциональная форма ГЧП. Институциональная форма ГЧП – это все виды совместных предприятий между государственными и частными участниками, а также продажа долей государственных компаний частной компании для привлечения финансирования и качественных управленцев проектами.

В Казахстане существует законодательная база для создания указанных юридических организаций, но для установления сотрудничества в форме ГЧП необходимо рассмотреть возможность разработки определенных законодательных процедур, предусматривающие конкурс по выбору частного партнера, установление достижения определенных задач по проекту, распределение рисков и др.

4. Учитывая, что ГЧП как инструмент для реализации инвестиционных

проектов находится на стадии развития, необходима проработка вопроса по повышению квалификации государственных служащих и представителей частного сектора.

В связи с чем, необходимо рассмотреть возможность обеспечения подготовки и повышения квалификации государственных служащих путем проведения семинаров, тренингов в области ГЧП.

5. Для реализации крупномасштабных инвестиционных проектов с использованием механизма концессии может потребоваться финансовое обеспечение, позволяющее привлечь дополнительные инвестиции.

Возможным решением данного вопроса может стать положительная международная практика использования инструмента проектного финансирования, при котором в лице концессионера может выступать специальная финансовая компания (далее – СФК), создаваемая спонсором (ами) проекта для реализации одного конкретного проекта с использованием механизма ГЧП.

6. В целях повышения инвестиционной привлекательности проектов ГЧП и увеличения ответственности государства при планировании долгосрочных инвестиционных проектов по механизму ГЧП, для снижения риска возникновения временного лага между возникновением и получением оплаты частным сектором, средств определенных к выплате из бюджета в виде гарантии минимального объема доходов, платы за доступность, необходимо проработать вопрос бюджетного планирования путем выделения «резервного счета» или в рамках статьи «текущие расходы».

Для создания условий развития инструмента проектного финансирования для реализации проектов с использованием механизма ГЧП необходимо предусмотреть возможность создания СФК с особым юридическим статусом.

В проектах, реализуемых с использованием механизма ГЧП, государство должно устанавливать необходимые параметры и стандарты передачи объектов государственной собственности по контрактам, определять возможность, механизмы и объемы предоставления мер государственной поддержки и сохранять за собой контрольные функции за состоянием объекта концессии и качеством оказываемых услуг.

На частный сектор должны быть возложены обязательства по соблюдению условий контрактов, обеспечивающих качество предоставляемых товаров, работ, услуг в рамках реализации проекта.

Заключая свою работу я хочу отметить что преимущества ГЧП и возможности, которые предоставляет партнерство казахстанскому бизнесу, еще предстоит оценить. Пока бизнес занимает не слишком активную позицию по данному вопросу, однако причины следует искать не столько в инертности потенциальных инвесторов, сколько в недостатке информации со стороны государства. Вполне вероятно, что по мере того, как государственные структуры будут проводить более активную информационную политику в области ГЧП, вносить соответствующие веяния времени изменения в законодательство, инвесторы начнут предпринимать более активные шаги навстречу подобным инициативам.

Библиографический список

1. Газета «Zakon.kz», Юлия ГУСМАНОВА «Вместе с высокой потребностью в реализации инфраструктурных проектов в Казахстане растет роль ГЧП» Алматы, 16 июня 2012 г.

2. Газета «Мегаполис», Джамиля КАРИМОВА «ГЧП в Казахстане не работает», 14.11.2011 г.

3. Казахстанская еженедельная газета «Панорама», Анна ШАТЕРНИКОВА «Государство предпринимает шаги к совершенствованию технической и законодательной базы для развития государственно-частного партнерства, однако активность частного сектора в данном направлении пока оставляет желать лучшего», № 32, 17 августа 2012 г.

4. Сайт АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства», www.kzppp.kz

5. Программа по развитию государственно-частного партнерства в Республике Казахстан на 2011-2015 годы.

Жгилева О.Д., ст-ка гр. 5М1з

Научный рук.: к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент, социально-культурный сервис и туризм» Дюжсва М.Б.

*НОУ ВПО «Омский институт международного менеджмента и иностранных языков «Ин.яз.-Омск»
(Россия, г. Омск)*

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ОПЛАТЫ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ

В России процесс формирования систем оплаты труда в предпринимательских структурах происходит в сложных социально-экономических условиях, поэтому с периодическим постоянством на разных уровнях управления возникают вопросы, связанные с заработной платой работников. В большинстве случаев работники организации не участвуют в формировании системы оплаты труда и не имеют представления о том, на основании чего и по каким принципам она формируется, так как эта информация на предприятиях носит закрытый характер.

Организация оплаты труда в предпринимательских структурах имеет два основных измерения. Первое из них раскрывается в контексте производства и воспроизводства рабочей силы. В этом измерении организация оплаты предстает как формирование сквозной системы коэффициентов, дифференцирующих уровни заработной платы в соответствии с фактическим содержанием работ, которые выполняются работниками разных профессий. Задачей этой системы является определение количественных соответствий в оплате между разными профессиями, квалификационными группами, уровнями тяжести выполняемых работ, наконец, условиями труда на рабочих местах. Второе играет чисто стимулирующую роль. Его задачей является заставить работника полностью «отработать» установленный для него уровень оплаты, то есть качественно и в нормативные сроки выполнить весь возлагаемый на него объем работ. Здесь организация оплаты реализуется в виде системы нормативов, критериев оценки результатов, а также шкалы премирования или депремирования рабочих [3].

Под оплатой труда (заработной платой) принято понимать вознаграждение, установленное работнику за выполнение трудовых обязанностей. Оплата труда каждого работника определяется работодателем в зависимости от количества и качества выполняемой работы и максимальным пределом не ограничивается [1].

Руководителю в современных динамично изменяющихся экономических условиях необходимо стремиться к рациональной организации оплаты труда в предпринимательских структурах, которая должна позволять стимулировать результаты труда и деятельность его работников, а также обеспечивать конкурентоспособность на рынке труда самой предпринимательской единицы.

Рациональная организация оплаты труда должна обеспечивать соответствия между ее величиной и трудовым вкладом работника в общие результаты хозяйственно-экономической деятельности предпринимательской структуры, то есть установление соответствия между мерой труда и мерой потребления. Организация оплаты труда базируется на основных принципах. Остановимся на формулировании основных принципов организации оплаты труда предложенных Т.И. Николаевой: 1) равная оплата за равный труд. Это означает, что труд работников, имеющих одинаковую квалификацию, показывающих одинаковые результаты при выполнении одной работы, должен оплачиваться в одинаковом размере; 2) обоснованность оплаты труда. Данный принцип означает, что уровень оплаты труда работников предприятия не должен быть ни слишком низким, ни чрезвычайно высоким. В первом случае работники не могут эффективно работать на предприятии, так как будут искать работу на стороне; во втором – издержки на оплату труда будут велики, что по существу означает трату части средств, которые могли быть использованы на развитие предприятия; 3) гибкость дифференциации и систем оплаты. Это означает, что системы стимулирования должны оперативно меняться в соответствии с изменением задач, стоящих перед предприятием, потребностей его работников и других внутренних и внешних факторов; 4) простота и ясность систем оплаты; 5) учет сложности выполняемой работы и уровня квалификации труда; 6) опережение темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста средней заработной платы. В зарубежной и отечественной практике сложилось следующее эмпирическое соотношение: на 1% прироста производительности труда должно приходиться 0,2-0,4% прироста заработной платы; 7) индексация заработной платы в соответствии с уровнем инфляции, что отражается в коллективных договорах и тарифных соглашениях; 8) соответствие законодательству. Организация оплаты труда в предпринимательских структурах включает в основном элементы: нормирование труда; тарифную систему и должностные оклады; формы и системы заработной платы; гарантированные выплаты и доплаты; надбавки; премирование; регулирование заработной платы [4, с. 289].

Предпринимателям предоставлена самостоятельность в установлении фондов, систем и размеров оплаты труда, а также других видов доходов персонала, предусмотренных законодательством. При этом предприниматель имеет право использовать тарифные ставки и грейды, шкалы соотношения должностных окладов, которые определяются в сравнении с общеотраслевыми, как ориентиры для дифференциации оплаты труда в зависимости от профессии, квалификации работников, сложности работ и вредных условий труда и т.д.

Библиографический список

1. Бухгалтерский учет и налоги. <http://www.businessuchet.ru/>
2. Маренков Н.Л., Косаренко Н.Н. Управление персоналом организаций: учебное пособие. – М.: Академический проспект : Трикта, 2005. – 464 с.
3. Организация оплаты труда рабочих предприятий на основе аналитических методов оценки качества труда <http://bankrabot.com>

4. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / кол. авторов; под ред. Т.И.Николаевой и Н.Р. Егоровой. – 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2008. – 400 с.

Жилина Н.Д., ст-ка гр. ЭБ-2012

Научный рук.: к.э.н., доцент Степанова В.М.

**НОУ ВПО «Западно-Уральский институт экономики и права»
(Россия, г. Пермь)**

К ВОПРОСУ ОБ ИПОТЕКЕ В РОССИИ

Ипотечное кредитование является важнейшим элементом рыночной экономики, развитие которого необходимо для решения многих социально-экономических проблем и в целом для оздоровления экономики России.

Ипотечное кредитование способно обеспечить решение жилищной проблемы россиян, поэтому главным направлением государственно жилищной политики России должно являться развитие ипотечного кредитования в России.

По прогнозам аналитиков, по итогам 2012 г. объем ипотечного кредитования в России вырастет на 50-60% и составит порядка 1,1 трлн. руб. В 2013 г. ожидают замедления динамики рынка до 40-45%. Поддержку ипотечному кредитованию в ближайшие 1,5 года обеспечит позитивная динамика, наметившаяся в жилищном строительстве.

Главный ограничитель роста – снижение ценовой доступности жилищного кредитования. В этом вопросе многое зависит от политики Центробанка. Ускорение инфляции и повышение ключевых ставок Центрального банка могут привести к повышению ипотечных ставок. В результате часть заемщиков предпочтет отложить покупку жилья. Стоимость ипотеки в России, по предложению президента В.В. Путина, должна быть на уровне «инфляция плюс 2%». Мировая практика свидетельствует, что ипотека перспективна там, где годовая инфляция не превышает 6% в национальной валюте. Если держать ставку на уровне 6–7%, то возможность взять ипотечный кредит появится у 70% российских семей. А это представляет собой огромный стимул для развития строительной отрасли и связанного с ней целого комплекса сфер.

Анализ показал, что проблема не в самой системе ипотечного кредитования, а в общих экономических показателях. Ипотека не может быть массовой при большой разнице между доходами населения и стоимостью жилья. Низкие доходы ограничивают участие людей в ипотечных программах. В результате чего только около 70% взносов по оплате кредита идет на погашение процентов, и лишь 30% на списание основного долга. Для развитых стран такое соотношение прямо противоположное. Поэтому для решения жилищной проблемы в нашей стране необходимо либо обеспечить увеличение уровня доходов населения, либо рост объемов жилищного строительства с целью снижения стоимости жилья.

*Жумаханова М.Т., ст-ка 4-го курса
специальности «Государственное и местное управление»
Научный рук.: преподаватель, магистр Нартова Г.С.
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева
(Казахстан, г. Астана)*

ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА КАЗАХСТАНА: ПРОБЛЕМЫ, СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Индустриализация – процесс ускоренного социально-экономического перехода от традиционного этапа развития к индустриальному с преобладанием производства в экономике. Так звучит классическое определение понятия «индустриализация» [1, с. 23]. Сегодня в свете сложившихся экономических тенденций, активной интеграции Казахстана в мировое экономическое сообщество и сопутствующего ей глобального экономического кризиса появилось совершенно новое понятие как «инновационная индустриализация», то есть преобразование народного хозяйства на основе промышленного производства с внедрением и использованием новых технологий и ноу-хау. Влияние глобального финансово-экономического кризиса на экономику Казахстана, проявившееся, в первую очередь, в снижении объемов экспортной выручки добывающего сектора, актуализировало необходимость индустриального развития страны и диверсификации традиционных секторов экономики, что было отмечено в Послании Президента Республики Казахстан «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана». Н.А. Назарбаев объявил о новой индустриализации на 2010-2020 гг., которая будет производиться в две пятилетки [2].

В настоящее время развитие Казахстана происходит по классическому экономическому сценарию, так как сравнительное экономическое преимущество характеризуется наличием крупных запасов полезных ископаемых. Имея значительные доходы от сырьевых секторов экономики, государство и частный сектор не имеют стимулов к развитию новых отраслей экономики. В то же время страны с незначительными или скудными ресурсами, находясь на грани выживания, постоянно предпринимают попытки развития новых секторов экономики. Однако в долгосрочной перспективе запасы сырья исчерпываются, что порождает значительные проблемы в плане устойчивого развития после полной отработки месторождений полезных ископаемых.

В современной экономике Казахстана существуют следующие проблемы:

- сырьевая направленность экономики;
- слабая интеграция в мировую экономику;
- слабая межотраслевая и межрегиональная экономическая интеграция внутри страны;
- низкая производительность обрабатывающей промышленности;
- незначительный потребительский спрос на товары и услуги на внутреннем рынке (малая экономика);
- неразвитость производственной и социальной инфраструктуры;
- нарастающий износ основных фондов в отраслях экономики, не входящих в нефтегазовый и горно-металлургический комплексы;
- общая техническая и технологическая устарелость предприятий;

- отсутствие эффективной связи науки с производством;
- низкие расходы на НИОКР;
- слабая адаптированность отечественной науки к условиям рыночной экономики, отсутствие действенных механизмов доведения научно-технологической продукции до уровня товара и, как следствие, низкий в целом уровень инновационных предложений;
- отсутствие современной системы подготовки и переподготовки специалистов и рабочих кадров;
- отсутствие стимулов для отечественных финансовых институтов к инвестициям в обрабатывающие секторы экономики.

В Казахстане производительность труда одного работника в среднем составляет 17 тысяч долларов. В развитых странах этот показатель превышает 90 тысяч долларов. Для решения этой проблемы необходимо внедрять инновации, только это даст необходимый рост производительности труда и развитие индустриализации. Инновационная политика призвана обеспечить увеличение валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства принципиально новых видов продукции и технологий [3].

В связи с этим, для решения проблем и достижения поставленных целей и задач в рамках новой индустриализации предполагается активизировать функционирование таких институциональных образований как АО «Национальный фонд Республики Казахстан», АО «Банк Развития Казахстана», АО «Инвестиционный фонд Казахстана», АО «Национальный инновационный фонд», которые являются важнейшими инструментами механизма реализации инновационной индустриализации.

В Республике Казахстан формируется национальная инновационная система. Инновационное предпринимательство постепенно приобретает фактический характер и становится неотъемлемой частью современного конкурентоспособного Казахстана, приближая его вхождение в число 50 наиболее развитых стран мира. Ключевым элементом в реализации программы по формированию национальной инновационной системы является Национальный инновационный фонд, входящий в состав акционерного общества Фонда устойчивого развития «Казына». Национальный инновационный фонд создан для решения системной проблемы отсутствия эффективных и рыночных механизмов внедрения соответствующих инноваций. Его основная цель – содействие росту инновационной активности, развитию высокотехнологичных и наукоемких производств в нашей республике. Инновационный фонд финансирует опытно-конструкторские разработки, занимается развитием сопутствующей инфраструктуры, создавая сеть технопарков, технологических бизнес-инкубаторов, инвестирует в компании, реализующие инвестиционные проекты [4, с. 5].

На сегодняшний момент Инновационный фонд ставит перед собой задачу активно инвестировать в начинающие hi-tech компании для переноса и, соответственно, заимствования передовых технологий из-за рубежа, а также продолжать работу по развитию венчурной индустрии в самом Казахстане. Начали работу региональные технопарки, созданные совместно с Центром инжиниринга и трансферта технологий, где также рассматриваются инвестиционные проекты. Активные меры по либерализации отдельных секторов экономики позволят Казахстану приблизиться к мировым стандартам и полномасштабно интегрироваться в мировое хозяйство. Данные вопросы особенно важны, так как Республика Казахстан

серьезно настроена вступить во Всемирную Торговую Организацию. В связи с этим, производится детальный анализ возможных последствий вступления в эту организацию, как позитивных, так и негативных.

Именно государственные институты развития обеспечивают концентрацию и перераспределение инвестиционных ресурсов в приоритетные отрасли экономики. В связи с этим, возникает настоятельная потребность в формировании и реализации инвестиционных проектов, для решения которых были созданы Центр маркетингово-аналитических исследований и Центр инжиниринга и трансфера технологий. Центр маркетингово-аналитических исследований анализирует рынки, отрасли и секторы экономики для выявления основных тенденций их развития и нахождения конкурентных преимуществ государства на мировых и региональных рынках [5, с. 2].

Вместе с тем, Казахстан, как страна малой экономики, аккумулирующей в себе крупный потенциал топливного и минерального сырья, мало привлекателен для инвестиций в обрабатывающие отрасли промышленности. Это делает экономику уязвимой и чувствительной к изменениям конъюнктуры на рынке сырьевых ресурсов. С учетом опасности перенасыщения экономики большими доходами от сырьевого сектора и возможных негативных последствий от резкого падения цен на нефть в Казахстане создан Национальный фонд, в котором аккумулируются доходы от превышения уровня мировых цен на нефть и цветные металлы над установленной оптимальной границей. Эта мера позволяет также исключить валютное давление на казахстанскую финансовую систему и обеспечить обменный курс тенге, стимулирующий экспорт и сдерживающий импорт готовой продукции. В обрабатывающей промышленности только металлургическая промышленность может конкурировать на внешнем рынке. Некоторые продукты пищевой промышленности могут конкурировать с зарубежными аналогами на внутреннем рынке, а остальная продукция обрабатывающей промышленности сегодня поддерживается за счет предоставления прямых и косвенных субсидий. Институты развития уже сейчас оказывают реальное воздействие на модернизацию перерабатывающих отраслей. К примеру, БРК кредитуются 20 инвестиционных проектов на сумму свыше полумиллиарда долларов. Он уже начал кредитовать высокотехнологичные инвестпроекты на средне- и долгосрочной основе, финансировать системные проекты, формирующие цепочки технологически связанных производств, и крупные инфраструктурные проекты, привлекая не только отечественные банки второго уровня, но и международные финансовые институты, такие как Европейский банк реконструкции и развития, Исламский банк развития, ABN AMRO БАНК.

Как отметил Президент Казахстана Н.А. Назарбаев, в период с 2010 по 2014 годы в рамках госпрограммы по индустриализации экономики будут реализованы 162 проекта. Общий объем инвестиций по ним достигает 6,5 триллиона тенге (44 миллиарда долларов) или 40 процентов от ВВП республики. Это позволит создать в Казахстане более 200 тысяч новых рабочих мест в ближайшие три года. Все это должно осуществляться в рамках Стратегии индустриально-инновационного развития Казахстана на 2003-2015 гг. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан направлена на формирование государственной экономической политики Республики Казахстан на период 2003 до 2015 года и нацелена на достижение устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики и отхода от сырьевой направленности развития к перерабатывающей. Общая стоимость Программы на 2005-2015 годы составляет 139795,13 млн. тенге, в том числе из республиканского бюджета – 77272,3 млн. тенге и планируется

привлечение частного отечественного и зарубежного капитала в сумме не менее 60410,83 млн. тенге. Ключевым направлением индустриализации должна стать поддержка несырьевых экспортеров.

При грамотном использовании экономического и инновационного потенциала Казахстана реализация госпрограммы индустриализации в рамках Стратегии индустриально-инновационного развития позволит: увеличить к 2015 году удельный вес производства товаров в структуре ВВП с 46,5% до 50-52%, повысить удельный вес услуг научной и научно-инновационной деятельности в структуре ВВП с 0,9% в 2000 году до 1,5-1,7% в 2015 году. Все эти результаты не замедлят сказаться на социально-экономическом развитии страны, а также на благосостоянии народа Республики Казахстан.

Приоритетами индустриально-инновационной политики являются развитие и создание потенциально конкурентоспособных, в том числе экспортоориентированных, производств, работающих в отраслях экономики несырьевой направленности. В целях решения долгосрочных стратегических задач особое внимание необходимо уделять созданию условий для развития наукоемких и высокотехнологичных производств.

Данный подход не закрывает для предпринимателей различных отраслей экономики путь к техническому и организационному совершенствованию действующих производств и созданию новых видов продукции экспортной ориентации.

Конкретные предложения должны возникать в частном секторе, а банки второго уровня и создаваемые инвестиционные государственные институты развития на основе специальных методик будут анализировать предложения в целях их потенциальной реализации в партнерстве с частным сектором. К работе по оценке предложений будут привлекаться отечественные и иностранные специалисты.

Законодательство стран с рыночной экономикой, в том числе и Республики Казахстан, запрещает направлять бюджетные средства на оказание финансовой и инвестиционной поддержки частным предприятиям. В соответствии с этим финансовая поддержка конкретных частных компаний расценивается как проявление государственной коррупции. Практика показала правильность данного подхода.

Как правило, государство не может и не должно заниматься непосредственной финансовой поддержкой конкретных компаний, но оно может и должно выступать катализатором и инициатором в вопросах повышения конкурентоспособности экономики и способствовать модернизации частных предприятий, вовлекая их в инновационные процессы и тем самым создавая и улучшая производственный и конкурентный потенциал.

Библиографический список

1. Сабден О.С., Токсанова А.Н. Управление малым предпринимательством: вопросы теории и практики. – Астана: Елорда, 2001.
2. Указ Президента РК, «Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 года».
3. Указ Президента РК, «О Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы».
4. Индустриально-инновационная парадигма промышленной политики // Алматы: КазЭУ хабаршысы. – 2009. – № 5. – С. 104-111.

5. Вопросы создания современной национальной промышленной политики Республики Казахстан // Алматы: Вестник Университета «Туран», 2009. – № 4(44). – С. 91-95.

Заметельская Н.М., ст-ка гр. 4Ф3

Научный рук.: к.э.н., доцент Конорева Т.В.

*Омский филиал ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
(Россия, г. Омск)*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ

Проблема «Восток-Запад» столетиями приковывала внимание отечественных политиков и ученых. Какой вектор развития наиболее приоритетен, куда стоит сделать акцент: на динамичный Запад или верный традициям Восток, стоит ли развивать оба направления сразу? На эти вопросы с переменным успехом старается отвечать руководство нашей страны. Отдавая приоритет западной модели развития в последние десятилетия, сегодня становится очевидным тот факт, что стабильное и динамичное развитие российской экономики невозможно без использования финансовой, инновационной и инвестиционной мощи Азиатско-Тихоокеанского региона. Для этого необходимо увеличивать международное сотрудничество и интеграцию страны в Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР).

В сентябре 2012 года одной из самых восточных точек нашей страны – городе Владивостоке – прошел саммит АТЭС. Событие такого масштаба проводилось в стране впервые за всю историю существования организации. На полях саммита обсуждались самые различные проблемы. Но самой главной по-прежнему остается проблема привлечения инвестиций на Дальний Восток. В этой связи возникает резонная проблема, связанная с тем, насколько регион является инвестиционно привлекательным для владельцев капитала.

Дальний Восток имеет колоссальный потенциал развития. Ведь это 6,17 млн. квадратных километров – 36,1% территории России (треть территории!). Здесь сосредоточено около 81% общероссийских запасов и почти 100% добычи алмазов, 92% запасов и 100% добычи олова, 33% запасов и около 50% добычи золота, 30% запасов и более 50% добычи серебра и др. Кроме того, добывается 100% бора и 80% плавикового шпата. Регион располагает крупнейшим в России рыбохозяйственным комплексом – порядка 65%. Ситуация вроде бы благоприятная, однако добраться до «кладовой Родины» совсем непросто: транспортная инфраструктура находится в весьма плачевном состоянии. По сути, основной артерией является Транссиб. Однако и его мощностей уже не хватает, его загруженность медленно, но верно стремится к 100% при том, что изношенность дороги составляет 60%. Морской и воздушный транспорт не могут обеспечить стопроцентный грузооборот. Ситуация осложняется нехваткой людских ресурсов. По данным Росстата, плотность населения по Дальневосточному региону составляет в среднем 1 человек на квадратный километр – это наименьший из показателей по всем федеральным округам. Население округа на 1 января насчитывало 6,28 млн. человек, а это всего лишь 4,4% населения страны [1].

Как же справиться с такой дилеммой – мощнейшим потенциалом развития и отсутствием условий?

Региону катастрофически не хватает финансирования. Однако по некоторым позициям все же удалось достигнуть успехов. Например, объем привлеченных в 2011 году инвестиций в основной капитал составил 121,2% по сравнению с 2010 годом и увеличился на 27,3% по сравнению с 2008 годом, в то время как в среднем по России этот показатель увеличился лишь на 6,2%. При этом, по объему инвестиций на душу населения Дальневосточный федеральный округ на протяжении последних лет стабильно удерживает лидирующие позиции среди федеральных округов [1].

На данный момент в регионе реализуется множество амбициозных проектов: нефтепровод «Восточная Сибирь – Тихий океан», газопровод «Сахалин – Хабаровск – Владивосток», завод по сжижению газа и ряд крупных энергетических и транспортных проектов. Но возникает вопрос – Дальний Восток, обладая огромной базой природных ресурсов, должен проводить в жизнь сырьевую модель экономики, специализируясь только на экспорте ресурсов из недр земли? Безусловно, такой вектор развития невозможен. Экономику всего Дальневосточного региона возможно развивать как сырьевую, что долгое время и происходило, ведь размер природных богатств таков, что можно обеспечить все потребности региона, перепродавая ресурсы. Но этот путь, как известно, не имеет долгосрочной перспективы, и, развивая добычу ресурсов, необходимо стремиться к их глубокой переработке. В этом суть комплексного подхода. В промышленном производстве локомотивом развития будут предприятия с высокотехнологичными производствами. Это авиа- и судостроение, металлургия, энергетическое машиностроение и др. Среди них ОАО «КнААПО», которое наряду с летательными аппаратами военного назначения на основе кооперации с зарубежными производителями приступило к производству регионального самолета Superjet 100, и ОАО «Арсеньевская авиационная компания «Прогресс», выпускающая конкурентоспособные вертолеты как военного, так и гражданского назначения. Еще одним инновационным и высокотехнологичным проектом, который предполагает сотрудничество со странами АТР, станет создание космодрома Восточный в Амурской области. Его строительство даст импульс к формированию на базе дальневосточных предприятий машиностроения и приборостроения космического кластера [3].

Дальний Восток – регион развивающийся. Все больше ширится осознание регионов ДФО как «депрессивных». Каковы же конкурентные преимущества Дальнего Востока? Как и кто может их использовать, обеспечив переход от депрессии к динамичному развитию?

Традиционно развитым регионом можно назвать тот, в котором достигнута высокая концентрация финансовых ресурсов, высок уровень инвестиционной привлекательности, широкая налоговая база, развитая инфраструктурная сеть и достаточное количество квалифицированной рабочей силы. Чтобы Дальний Восток развивался, необходимо наличие в регионе хотя бы нескольких факторов.

У конкурентоспособной экономики Дальнего Востока должно быть пять основ [5]: комплексная индустриализация; опережающее развитие транспортной инфраструктуры; преобразование в особую экономическую зону; умная миграционная политика и гибкое тарифное регулирование. По оценкам компании «Ernst and young», после вступления России в ВТО и изменения таможенных пошлин наибольший рост объема производства в регионе ожидается в цветной металлургии (9,41%), черной металлургии (3,65%), производстве электроэнергии (0,80%).

Наибольшее сокращение объема производства в регионе ожидается в обработке древесины, целлюлозно-бумажном производстве и производстве изделий из дерева (-25,88%), морском транспорте (-4,62%), легкой промышленности (-4,34%) [4].

Таким образом, Дальневосточный регион в целом на данный момент является инвестиционно привлекательным регионом для российских и иностранных инвесторов. Вступление РФ в ВТО может существенно увеличить потенциал развития региональной экономики, что будет способствовать росту объемов промышленного производства, занятости населения, а значит, и улучшению его благосостояния. Дальний Восток обладает мощнейшим потенциалом развития, и Правительству необходимо использовать этот факт для роста и процветания российской экономики.

Библиографический список

1. Российский статистический ежегодник. 2012. Статистический сборник. – М.: Росстат, 2012. – 786 с.
2. Зубаревич, Н.В. Регионы России: неравенство, кризис, модернизация / Н.В. Зубаревич. – М.: Независимый институт социальной политики, 2010.
3. Монопрофильные и градообразующие предприятия: обзорный доклад / Под ред. И.В. Липсица. – М.: Издательский дом «Хроникер», 2000.
4. «ВТОрична для России? Вступление России в ВТО: аналитический обзор. Ernst and young, 2012.

Золотарева В.Л., ст-ка гр. ФО-518

Научный рук.: Еселевич Л.Л.

*НОУ ВПО «Евразийский институт экономики, менеджмента, информатики»
(Россия, г. Омск)*

РОССИЙСКИЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

У каждой страны есть свои деньги. Они служат средством обмена или средством платежа, единицей счета, средством сохранения стоимости, а также используются как мера отложенных платежей. Экономика любого государства не может существовать без развитого финансового рынка. Составной частью финансового рынка является валютный рынок. Валютный рынок – сфера экономических отношений, проявляющихся при осуществлении операции по купле-продаже иностранной валютой и ценных бумаг в иностранной валюте, а также операций по инвестированию валютного капитала.

Под валютным рынком может пониматься официальный финансовый центр, где сосредоточена купля-продажа валютных ценностей.

Экономическая сущность валютного рынка проявляется в его функциях.

К важнейшим функциям валютного рынка относится:

- своевременное осуществление международных расчетов;
- регулирование валютных курсов;
- диверсификация валютных резервов;
- страхование валютных рисков;
- получение прибыли участников валютного рынка в виде разницы курсов валют;

- проведение валютной политики, направленной на государственное регулирование национальной экономики.

Современный валютный рынок, представляя собой сложную систему, включает множество элементов. Они могут быть структурированы по ряду признаков:

1. По сфере распространения:
 - мировой (международный);
 - национальный (внутренний или местный).
2. По степени организации различают валютные рынки:
 - биржевой;
 - внебиржевой.
3. По отношению к валютным ограничениям различают валютные рынки:
 - свободный;
 - несвободный.
4. По торгуемой валюте выделяют валютные рынки:
 - долларový рынок;
 - рублевый рынок;
 - рынок евро и т.д.

Под валютным рынком можно понимать законодательно урегулированную сферу экономических отношений. Наряду с другими отраслями права валютные отношения регулируют нормы финансового права, которые в этом качестве и представляют собой особый финансово-правовой институт валютное регулирование.

Валютное законодательство Российской Федерации представляет собой совокупность правовых норм, регулирующих порядок и принципы осуществления валютных операций в Российской Федерации: порядок ввоза, вывоза, перевода и пересылки из-за границы и за границу национальной и иностранной валюты, и иных валютных ценностей. А также полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля и ответственность за нарушение валютного законодательства.

Источниками валютного законодательства Российской Федерации являются: Конституция Российской Федерации; Закон Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле»; другие федеральные законы; подзаконные акты, издаваемые Президентом и Правительством Российской Федерации.

Законодательное регулирование на валютном рынке проявляется в контроле со стороны государства за его функционированием с использованием традиционных методов денежно-кредитного регулирования: валютных ограничений и валютного контроля.

Закон Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле» формулирует понятия «резидент» и «нерезидент», тем самым разделяя всех действующих на валютном рынке субъектов на две категории. Валютный рынок в России представлен, прежде всего, валютными биржами. Состояние валютного рынка Российской Федерации зависит от смены международных валютных курсов, важнейшее значение в процессе курсообразования принадлежит ОАО «ММВБ-РТС».

ОАО «ММВБ-РТС» предоставляет российским и зарубежным инвесторам, профессиональным участникам финансового рынка и их клиентам широкий спектр возможностей по торговле акциями, облигациями, паями, производными финансовыми инструментами, валютой, государственными ценными бумагами и товарами и др.

ОАО «ММВБ-РТС» – ведущая российская биржа, на основе которой создана общенациональная система торгов на всех основных сегментах финансового рынка — валютном, фондовом, срочном, денежном и товарном – как в Москве, так и в крупнейших финансово-промышленных центрах Российской Федерации.

Валютный рынок Московской Биржи является одним из наиболее значимых сегментов финансового рынка России. В 2012 году суммарный объем торгов на валютном рынке Московской Биржи составил 117 трлн. рублей, увеличившись на 34,7% по сравнению с 2011 годом. Основные показатели деятельности ОАО «ММВБ-РТС» представлены в таблице 1:

Таблица 1

Основные показатели деятельности ОАО «ММВБ-РТС»

Показатели года	2007	2008	2009	210	2011	2012
Объем торгов на всех рынках	55,2	114,8	161,3	191,8	208,8	297,9
Фондовый рынок	15,2	29,0	17,9	21,3	27,4	30,7
Валютно-денежный рынок	36,5	76,1	128,9	155,5	150,5	210,4
Срочный рынок	3,6	9,7	14,5	14,9	30,9	56,8
Товарный рынок	0,000	0,002	0,029	0,027	0,002	0,008

Главенствующее значение на рынке имеет рубль, как национальная валюта. Российский рубль продолжает оставаться замкнутой валютой. Вывозить его в зарубежные развитые и развивающиеся государства можно только в небольших количествах. Рубль не является валютой международных расчетов. Он не может служить валютой цены и валютой платежа во внешнеторговых контрактах. Банки развитых западных стран не имеют счетов в рублях в своих странах.

В России фактически уже имеется внутренняя конвертируемость рубля при наличии ряда валютных ограничений. Для перехода к полной конвертируемости рубля потребуется политико-экономическая и финансовая стабилизация, накопление существенных золотовалютных резервов, отработка валютного механизма сотрудничества со странами СНГ.

В настоящее время в России действует режим плавающего валютного курса, который зависит от спроса и предложения на валютных биржах страны, прежде всего на ОАО «ММВБ-РТС». Курс рубля к конвертируемым валютам обеспечивает связь экономики России с мировым рынком.

В данное время непродолжительная стабильность российского валютного рынка сменилась снижением курса доллара США, однако откат котировок был сдержан Банком России, начавшим скупать валюту на уровне 29,535 руб./\$1. Курс доллара расчетами на единой сессии ОАО «ММВБ-РТС» подвержен снижению в размерах 1,54 копейки - 1,73 копейки.

На валютном рынке возможно дальнейшее снижение курса доллара, вызванное усилением девальвационных ожиданий по доллару на мировом рынке.

В своей деятельности ОАО «ММВБ-РТС» стремится установить открытые и доверительные отношения со всеми контрагентами. Среди них глобальные инвестиционные банки, российские и международные брокерские дома, ведущие финансовые корпорации, частные трейдеры. Присутствие всех категорий участников

на Московской Бирже подтверждает самый высокий уровень предоставляемых услуг и способствует непрерывному финансово-экономическому росту нашей страны.

На сегодняшний день в России действует жесткая система валютных ограничений.

К основным из них относятся:

1. Запрещение вывоза, ввоза, провоза российской валюты и других валютных ценностей, выраженных в российской валюте, включая облигации государственных займов, акции и облигации российских предприятий и организаций.

2. Все валютные операции на территории страны проводятся по законодательству через уполномоченные банки.

3. Вложения средств в экономику развитых и развивающихся стран российскими юридическими и физическими лицами могут осуществляться только по решению Центрального Банка в каждом отдельном случае.

Для укрепления валютного положения России необходимы:

1. Преодоление экономического кризиса.

2. Обеспечение экономического роста на основе увеличения инвестиций в производственную сферу.

3. Ликвидация бюджетного дефицита.

4. Улучшение состояния платежного баланса.

5. Контроль за ростом внутреннего и внешнего Государственного долга.

Валютный рынок в России перешел на стабилизационное положение, и набирает обороты по улучшению структурной организации, приближающейся к европейским стандартам. Благоприятно отражается на деятельности валютных рынков в России увеличение выплат по внешним долгам, что обеспечивает улучшение соотношения между внешним долгом и ВВП. Подъем конкурентоспособности России сможет привести к расширенной оборачиваемости рубля, что будет служить дополнительным стимулом для перспективности развития валютного рынка в России.

Прежде всего, необходимо проводить мероприятия по стабилизации денежно-валютной политики. Состояние экономики полностью отражает состояние рубля и тем самым определяет состояние валютного рынка в России.

Зыблева Е.И., ст-ка гр. Фс-09-3

Научный рук.: м.э., преподаватель Цвингер И.Г.

***Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)***

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ АО «БАНК ЦЕНТРКРЕДИТ»

На рисунке 1 представлена динамика активов, обязательств и собственного капитала банка за 2008-2012 гг.

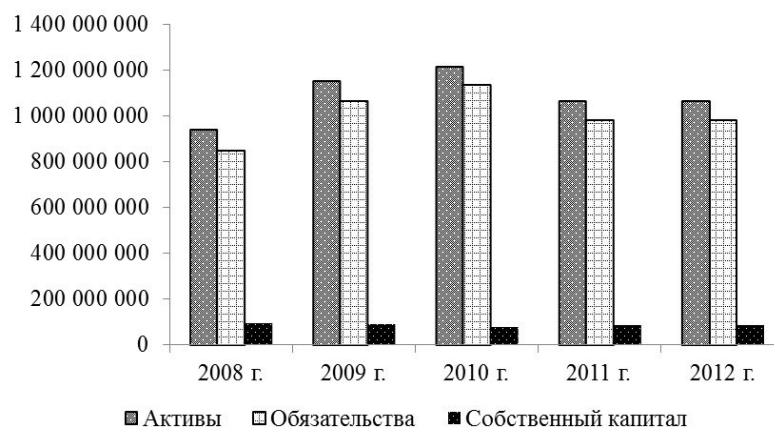


Рисунок 1. Динамика активов, обязательств и собственного капитала банка за 2008-2012 гг., тыс. тенге.

За 5 лет активы банка выросли на 123,5 млрд. тенге или на 13%, обязательства банка выросли на 132,3 млрд. тенге или на 16%, собственный капитал банка сократился на 8,564 млрд. тенге или на 9%. Сокращение собственного капитала банка есть результат убыточной деятельности, что подтверждается динамикой нераспределённого чистого дохода – он за 5 лет сократился на 5,690 млрд. тенге или на 93% (рисунок 2).



Рисунок 2. Динамика нераспределённого чистого дохода банка за 2008-2012 гг., тыс. тенге.

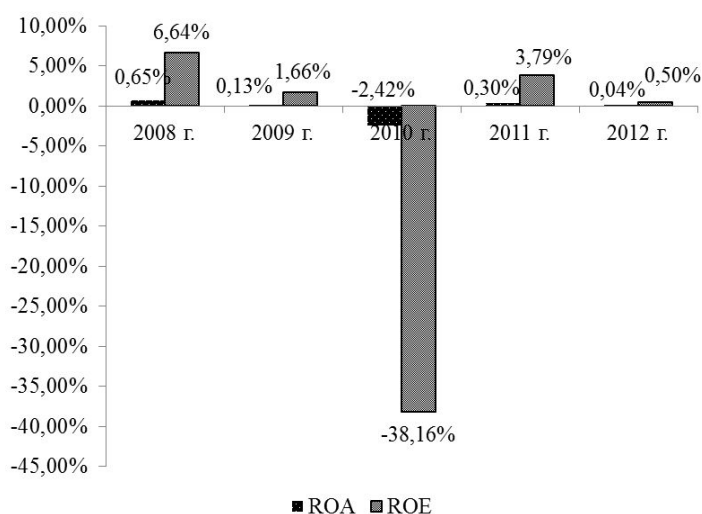


Рисунок 3. Динамика чистой рентабельности активов и чистой рентабельности собственного капитала банка за 2008-2012 гг., %.

Убыточность функционирования банка есть результат неэффективного менеджмента в целом и управления займами и вкладами в частности в условиях жёсткой конкуренции. Что сказалось на чистой рентабельности активов и собственного капитала банка (рисунок 3).

Максимальная прибыльность работы банка зафиксирована в 2008 году: на каждый тенге собственного капитала приходилось 6,64 тиын чистой прибыли; на каждый тенге активов приходилось 0,65 тиын чистой прибыли. Убыточность деятельности банка зафиксирована в 2010 году, когда прекратилась государственная антикризисная поддержка БВУ РК: на каждый тенге собственного капитала приходилось 38,16 тиын чистых убытков; на каждый тенге активов приходилось 2,42 тиын чистых убытков. В 2012 году зафиксирована минимальная прибыльность, но не убытки.

Из таблицы 1 видно, что по активам, вкладам физических лиц банк незначительно потерял долю рынка за 5 лет.

Таблица 1

Динамика доли рынка банка среди БВУ РК за 2008-2012 гг.

Наименование	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Отклонение за 5 лет
Активы	7,90%	9,97%	10,07%	8,30%	7,66%	-0,24%
Займы	7,17%	6,94%	7,94%	7,69%	7,31%	0,14%
Обязательства	8,12%	8,49%	10,59%	8,51%	8,25%	0,13%
Вклады физ. лиц	13,22%	14,80%	14,93%	13,61%	11,47%	-1,74%
Вклады юр. лиц	6,80%	8,81%	9,86%	6,26%	7,07%	0,26%
Провизии	4,79%	2,06%	3,91%	0,57%	0,68%	-4,11%

По займам, обязательствам, вкладам юридических лиц банк незначительно увеличил долю рынка.

АО «Банк ЦентрКредит» необходимо улучшить свою репутацию в кратчайшие сроки, за счёт управления изменениями, привлечь новую клиентуру на обслуживание внешнеэкономической деятельности.

Зыблева Е.И., ст-ка гр. Фс-09-3

Научный рук.: м.э., старший преподаватель Тимошина Т.П.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ДЕРЕВО РЕШЕНИЙ – ИНСТРУМЕНТ ПЛАНИРОВАНИЯ РИСКА

Дерево решений характеризуется рядом преимуществ, которые трудно оспорить. 1. Удобство. Дерево решений представляет собой удобный способ визуализации анализа проектных решений, содержащих один или несколько путей. Когда количество путей увеличивается, сила дерева решений состоит в его способности усиливать нашу интуицию. 2. Визуальное воздействие. Нематериальные альтернативы решений легко сделать материальными благодаря ясности и визуальному воздействию дерева.

Однако вышеперечисленные преимущества уравниваются недостатками, среди которых. 1. Низкая популярность. Удивительно, что дерево решений не

завоевало особой популярности среди практикующих менеджеров, хотя оно обеспечивает ряд специфических преимуществ при рассмотрении рисков. Поэтому данный инструмент следует позиционировать как быстрый неформальный способ принятия простых решений в условиях риска. 2. Сложность. Тот факт, что большое дерево решений может стать неуклюжим и сложным, отвращает практикующих менеджеров от его использования. Применение такого дерева в проектах должно быть прерогативой специалистов.

Проверка дерева решений состоит в том, чтобы убедиться, что анализ дерева решений: описывает решение, принимаемое в условиях риска; предлагает построение модели, включая узлы решений, случайные узлы, ветви; оценивает вероятность выходов; определяет отдачу и позволяет принять решение путём обратной свёртки дерева для получения результатов, которые в свою очередь, должны:

- отображать ожидаемые значения (EV) в каждом случайном узле;
- показывать наилучшую альтернативу с точки зрения (EV) в каждом узле решения;
- идентифицировать наилучшую альтернативу – ту, которая имеет наилучшее значение (EV) для крайних левых узлов решений.

Дерево решений – это графический инструмент для анализа проектных ситуаций, находящихся под воздействием риска. Отражающее процесс принятия решений, дерево решений отображает последовательные решения в виде ветвей дерева, развивающихся слева направо. Минимизация рисков при работе с данным методом часто рассматривается с точки зрения выбора тех альтернативных решений, которые предлагают максимальную чистую приведённую стоимость или минимальную стоимость (расходы).

Процедура решения дерева называется «откатом», или «обратной свёрткой дерева». В упрощённой формулировке, процедура предусматривает движение справа, где заканчиваются ветви, налево. В ходе этого движения определяется значение каждого узла, отмечая соответствующую ожидаемую величину, которая может представлять собой ожидаемую денежную величину или ожидаемое значение стоимости (расходов), если в качестве единиц измерения используется валюта, либо ожидаемое значение длительности расписания, если в качестве единиц измерения используется время (например, дни). Для решения дерева существуют два простых шага.

1. В каждом случайном узле вычисляется ожидаемое значение как сумма выходных значений (отдач) каждой ветви, умноженных на соответствующие вероятности. Это значение соответствует узлу и ветви, ведущей к этому узлу.

2. В каждом узле решения мы ищем наилучшую в смысле ожидаемой величины альтернативу. Это та альтернатива, которая характеризуется наибольшим значением ожидаемой денежной величины (если речь идёт о приведённой стоимости) либо наименьшим значением ожидаемой величины (если речь идёт о стоимости (расходах) или длительности расписания). Наибольшее вычисляется как ожидаемое значение.

Когда процесс свёртки завершён, альтернатива с наилучшим ожидаемым значением становится для крайних слева узлов решений наилучшей альтернативой.

Теоретически дерево можно использовать для оценивания любых решений, принимаемых в условиях риска, вне зависимости от их сложности, поскольку решения и вероятности возможных выходов указаны. Но это не так. Практикующие менеджеры рассматривают дерево решений скорее как инструмент для работы с повседневными проблемами, требующими быстрого выбора наилучшей

альтернативы. Дело в том, что анализ ситуаций, в которых требуется принимать сложные решения, ведёт к «комбинаторному взрыву» (стремительному росту числа возможных вариантов) и увеличению необходимого времени.

При добавлении узлов решений и случайных узлов дерево растёт экспоненциально. Например, множество альтернатив с многочисленными неопределённостями способны привести к разрастанию дерева на сотни различных путей – в этом случае предпочтительнее воспользоваться анализом Монте-Карло. Построение и решение такого дерева может занять сотни часов. А поскольку такие проекты весьма редки, практикующие менеджеры обращаются к дереву решений лишь при необходимости быстро оценить несколько простых альтернатив, выбрать лучшую – и вернуться к повседневным делам.

Такие ситуации характерны для крупных проектов, хотя и в малых проектах данный подход уместен для выбора двух альтернатив и четырёх-шести путей, поскольку применяется весьма неформально и при минимальных затратах времени. При наличии малого и среднего дерева с поставленной задачей прекрасно справляется Excel.

*Иманбекова Р.М., ст-ка 4-го курса
специальности «Государственное и местное управление»
Научный рук.: преподаватель, магистр Нартова Г.С.
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева
(Казахстан, г. Астана)*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Современная налоговая система была введена в Казахстане в начале 90-х годов. Необходимость быстрого и коренного изменения действовавшей в Советском Союзе налоговой системы была обусловлена изменением экономической политики, формированием рыночных отношений в казахстанской экономике.

Налоговая система – совокупность налогов и сборов, установленных государством и взимаемых с целью создания центрального общегосударственного фонда финансовых ресурсов, а также совокупность принципов, способов, форм и методов их взимания [1].

По оценкам различных международных организаций, налоговое законодательство Республики Казахстан является лучшим среди стран СНГ. У нас есть единый Налоговый Кодекс, электронная налоговая отчетность, да и сами ставки налогов небольшие: 10 процентов, к примеру составляет подоходный налог. А в соответствии с Законом Республики Казахстан от 07.07.2006 г. «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам налогообложения» с 1 января 2008 года ставка НДС составила 13 процентов. При этом нужно обратить внимание, что в 2007 году ставка НДС составляла 14 процентов, а с 1 января 2009 года ставка НДС составляет 12 процентов [2, с. 2].

Проблемы, естественно, тоже имеются – одни недовольны размером штрафных санкций за неуплату налогов, другие сложностью формулировок законодательных актов по вопросам налогообложения, из-за чего происходят ошибки в ходе уплаты и

начисления налогов. Предприниматели, в свою очередь за снижение корпоративного налога и НДС, просят сократить налоговые режимы. Работа по совершенствованию налоговой системы ведется регулярно, изменения происходят каждый год. Вот и сейчас в Правительстве и Парламенте Казахстана идет обсуждение новых поправок в некоторые законодательные акты по вопросам налогообложения, которые предполагают увеличение ставки налога на имущество и дорогостоящую недвижимость. Законопроект содержит также поправки, ограничивающие внешние заимствования и применения специального налогового режима [3, с. 54].

Для стран с рыночной экономикой вопросы совершенствования налоговой системы и налогового законодательства являются одними из постоянных процессов. Вся налоговая система, составные ее части должны быть сориентированы на стимулирование производственной и деловой активности.

Совершенствование системы налогообложения заключается в совершенствовании законодательной базы, а также в совершенствовании механизма обложения [4, с. 7].

По некоторым оценкам, из-под налогообложения уводится до 45-50% доходов фирм. В теневой экономике, не включая потребительский рынок и банковский бизнес, сегодня вращается около 23 млрд. наличных долларов [1].

Законодательная база Республики Казахстан, необходимая для успешного ведения своего бизнеса, в основном уже сформирована. Но, вместе с тем, практика показала, что абсолютное большинство проблем возникает именно из-за несовершенства принятых законов и других документов республиканского уровня. Чтобы досконально разобраться в налоговом законодательстве, нужны специальные знания. Ведь на данный момент законодательная база состоит из множества инструкций, писем, разъяснений, которые не только не взаимосвязаны, но и противоречат друг другу.

Одним из главных условий успешного осуществления налоговой реформы является максимальное сближение, как правило, не совпадающих, а то и прямо противоположных, интересов и точек зрения всех, участвующих в процессе налогообложения сторон (государства в лице налоговой администрации с одной стороны, и налогоплательщиков с другой стороны).

Следующим критерием, отражающим привлекательность налоговой реформы в социально-экономическом плане для всех участников процесса налогообложения, является совокупное налоговое бремя, как сложноорганизованный комплекс совместно действующих отдельных видов налогов.

Важно заметить также, что лишь посредством ослабления налогового бремени и упрощения действующей налоговой системы, возможно, разрешить одну из злободневных проблем казахстанской экономики – низкую собираемость налогов [5].

Налоговая система тесно связана с бюджетной, потому что налоги в первую очередь должны обеспечить в определенной степени доходы бюджета. Подтверждение этому было в процессе проведения анализа влияния подоходного налога на бюджеты разных уровней. Но, если в условиях рынка рассматривать этот вопрос системно, то увидим, что налоговая система также влияет на расходную часть бюджета. Одна из предпосылок нормального функционирования системы налогообложения – стабильность налогового законодательства. В этом заинтересованы и налогоплательщики и налоговики. Но положение не меняется. По-прежнему налоговое законодательство периодически пересматривается в связи с

разработкой смежных законодательных актов, вносят разные поправки, дополнения, корректировки [3].

Все это дестабилизирует хозяйственную деятельность, усиливает риски предпринимательства. Необходимо избегать изменения налогового законодательства, влияющего на распределение доходов хозяйствующих субъектов в течение финансового года.

Подавляющее большинство налогоплательщиков предпочитает использовать метод учета доходов по мере поступления выручки на расчетный счет предприятия. А все казахстанские налоги, в том числе и подоходный налог, уплачиваются независимо от отрицательной рентабельности или полученного балансового убытка. Объектом налогообложения стал не результат, а процесс предпринимательской деятельности [2].

Часто предприниматели сталкиваются с такой проблемой, когда одно и то же положение по-разному трактуется в законодательных актах, например, в Гражданском кодексе и в стандартах бухгалтерского учета говорится, что: если право собственности не передано и остается за продавцом продукции, то нельзя считать, что произошла реализация. В республике в налоговом учете действует метод начисления, то есть, если вы продали продукцию или услуги, но денег при этом не получили, процесс реализации все равно произошел с точки зрения налогового законодательства и обязательства по налогам возникли (подоходный налог с юридических лиц и др.). Если данное положение не будет учтено, то бизнес юридического и физического лица будет задушен штрафными санкциями.

Помимо совершенствования законодательной базы необходимо совершенствовать и механизм взимания.

Ныне действующий механизм подоходного налогообложения юридических и физических лиц, не стимулирует увеличению объемов выпускаемой продукции, снижению себестоимости, а наоборот способствует искусственному раздуванию вычетов и уклонения от налогов.

Единственным методом налогового учета, применяемым в настоящее время, остался метод начисления, введенный с 01.02.97 г., при котором доходы и вычеты учитываются с момента выполнения работ, предоставления услуг, отгрузки и оприходования имущества, независимо от времени оплаты. Применение этого метода учета приводит к тому, что возникает в буквальном смысле парадокс: налог взимается с дохода, который поступит только в будущем, если он конечно вообще поступит. Нередки случаи, когда юридическое лицо не получив деньги за реализованные товары (работы, услуги) уплачивает налог [5, с. 15].

Налоги и налоговая политика – мощный ресурсный фактор, т.е. находящийся в руках государства инструмент непосредственного воздействия на экономику и в то же время – механизм обратной связи государства с хозяйствующими субъектами. Вот почему, в зависимости от конкретной ситуации, в том числе специфики и состояния развития экономики, стабильности государственной власти страны, этот фактор может выступать либо в качестве средства, обеспечивающего его хозяйственную безопасность, либо, напротив, – источника повышенного для него риска, либо даже угрозы.

Одним из основополагающих принципов налоговой политики государств является то, что налоги должны быть по возможности минимальными. Как писал Л. Эрхард: «..надо признать весьма справедливым пожелание, как всех граждан, так и хозяйственных кругов, направленные на снижение налогового бремени» И далее он

отмечал, что если «стабилизация расходов, и развитие производительности будет расти теми же темпами, легко себе представить и вычислить какое снижение налогов окажется возможным. Только таким путем можно добиться настоящего и реалистичного решения угнетающей всех нас налоговой проблемы» [6, с. 12].

Во всем мире государственная поддержка малого бизнеса, а также стимулирование отечественных товаропроизводителей осуществляется путем предоставления льгот. При этом это не простое снижение налоговой ставки, а мероприятия, которые реально могли бы стимулировать развитие этих хозяйствующих субъектов. Среди налоговых льгот, используемых во многих странах полное освобождение от налогов или отсрочка их оплаты (что при длительной отсрочке в условиях роста цен может быть равнозначно полному или хотя бы частичному освобождению от налога).

И можно сделать такой вывод, что налоговая система нашей страны является важным рычагом мобилизации доходов в бюджет государства и одновременно тонким регулятором социально – экономических процессов, и совершенствование налоговой системы это объективный процесс, требующий воздействия на систему налоговых правонарушений с учетом состояния экономической системы региона и экономической ситуации в стране.

Библиографический список

1. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2012 года).
2. Байдуйсенов А.Д. Налоговая система Казахстана // Каржы-Каражат. Финансы Казахстана. – 2001. – № 4. – С. 23-31.
3. Оспанов М.Т. Проблемы совершенствования системы управления налогами в Республики Казахстан. – Алматы, 2005.
4. Павлов С. Финансово-бюджетная политика Казахстана в условиях трансформации экономики / Вестник КазГУ. Серия экономическая. – Алматы. – 2000. – № 7.
5. Черник Д.Г., Починок А.П., Морозов В.П. Основы налоговой системы: учебное пособие для вузов / под ред. Д.Г. Черника. – М.: Финансы : ЮНИТИ, 1998.
6. Карагусова Г. Налоги: сущность и практика использования. – Алматы // Каржа-каражат-Финансы Казахстана, 2004.

Калимбетов В.К., ст-т гр. 2 БакМен

Научный рук.: к.т.н., доцент Демиденко О.В.

*Филиал НОУ ВПО «Столичная финансово-гуманитарная академия» в г. Омске
(Россия, г. Омск)*

ОЦЕНКА НАДЕЖНОСТИ ПОСТАВЩИКОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Основным результирующим показателем деятельности строительной организации является объем выполненных строительно-монтажных работ. От величины объема выполнения работ зависят результаты финансово-хозяйственной деятельности, показатели оборачиваемости и рентабельности. Выполнение плана по объему выполненных строительно-монтажных работ зависит от степени

обеспеченности производственного процесса материальными ресурсами. Анализ выполнения договорных обязательств на поставку материальных ресурсов был выполнен в разрезе отдельных договоров, видов строительной продукции, сроков поставки. Источниками информации для анализа поставок строительной продукции послужили данные оперативно-технического и статистического учета, материалы наблюдений.

Для строительства девятиэтажного кирпичного жилого дома общей площадью 6111,74 м² используется глиняный кирпич. Поставщиком кирпича строительной организации ООО «Тисль» является ЗАО «Омскматериалы». Данные маркетингового исследования выполнения договорных обязательств поставщиком кирпича характеризуют неудовлетворительную его работу.

В связи с неудовлетворительной работой поставщика кирпича возникает необходимость поиска новых поставщиков, удовлетворяющих потребности строительной организации в материальных ресурсах.

В качестве поставщика кирпича для возведения наружных стен и внутренних перегородок предлагается рассмотреть деятельность следующих организаций: ЗАО «Бетонинвест», ООО «Проектстройкомплекс», ЗАО «Энергостройкомплект», ООО «Стройторгсервис».

Эти поставщики хорошо известны на рынке строительной продукции, давно сотрудничают с ООО «Тисль» и на весь ассортимент предоставляют скидки.

Процесс принятия решения о выборе поставщика является неоднозначным и носит творческий характер. В настоящее время существует множество методов решения задачи выбора поставщика. Наиболее простым является определение их рейтинга и ранжирование. Для решения задачи выбора поставщика необходимо определиться с комплексом критериев оценки деятельности поставщика и с уровнем значимости каждого критерия. Для решения этой задачи в ходе маркетингового исследования были привлечены высококлассные специалисты ООО «Тисль» – эксперты, которые хорошо знакомы с деятельностью выбранных для сравнения поставщиков.

Критерии, по которым осуществляется выбор поставщика и значимость их для ООО «Тисль», представлены в таблице 1.

Таблица 1

Балльная оценка надежности поставщиков кирпича М100

Критерии	Поставщики кирпича					Значимость критерия
	ЗАО «Бетон инвест»	ООО «Проект Строй комплекс»	ЗАО «Энерго Строй комплект»	ООО «Строй Торг сервис»	ЗАО «Омск материалы»	
Качество продукции	7	8	8	8	6	1,7
Уровень цены	9	10	8,5	9	8	1,8
Скидки	7,5	8,5	8	7,5	8,5	0,9
Возможный объем поставок	10	10	8	10	8	1,2
Своевременность поставок	8,5	8	9	7,5	5	1,8

Критерии	Поставщики кирпича					Значимость критерия
	ЗАО «Бетон инвест»	ООО «Проект Строй комплекс»	ЗАО «Энерго Строй комплект»	ООО «Строй Торг сервис»	ЗАО «Омск материалы»	
Условия поставки и формы расчетов	10	9,5	10	9,5	9	0,5
Полнота товарного ассортимента	10	8,5	8	9,5	8	0,5
Расстояние доставки	10	8	8,5	9	10	1,6
Итого	72	70,5	68	70	62,5	10

Оценка уровня выбранного критерия, характерного для данного поставщика, не может быть рассчитана формализованным методом и определяется как экспертная оценка. Для таких оценок используется балльная шкала. По каждому критерию выставлялась оценка от 0 до 10 по каждому предложенному пункту в соответствии и на основании той информацией, которой мы обладаем: цены на продукцию, скидки, ассортимент и т.д.

Уровень значимости выбранных критериев деятельности поставщиков определен в результате проведения независимой экспертизы. Чем ближе балльно-критериальная оценка к 100, тем более полно поставщик удовлетворяет требованиям потребителя.

В соответствии с определенным уровнем значимости каждого критерия выполняется пересчет общей оценки надежности поставщика кирпича. Графическая интерпретация результатов расчета представлена на рисунке 1.

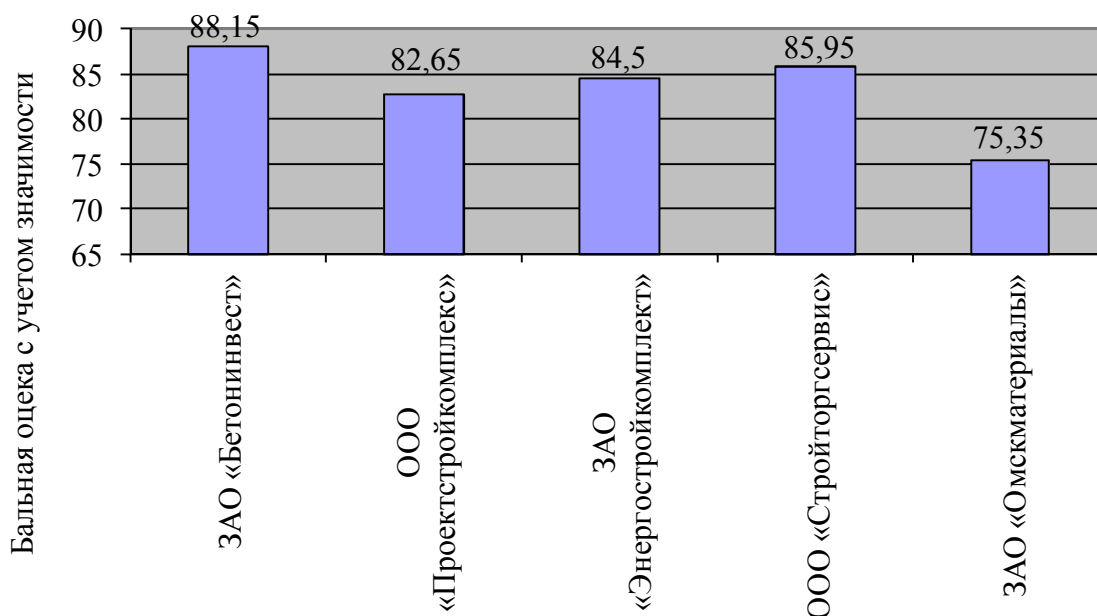


Рис. 1. Оценка надежности поставщиков кирпича

В результате ранжирования и определения рейтинга поставщика установлено, что наиболее предпочтительным может стать сотрудничество с ЗАО «Бетонинвест»,

так как этот поставщик наиболее полно отвечает необходимым требованиям ООО «Тисль».

Два других поставщика находятся примерно на одинаковой ступени рейтинга – поставщик ООО «Стройторгсервис» и ЗАО «Энергостройкомплект». ЗАО «Омскматериалы» намного уступает остальным поставщикам.

Кальянурова А.А., ст-ка гр. Фс-у-10-2

Научный рук.: м.м., ст. пр. Фоот Ю.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ОЦЕНКА КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ В АО «АЛЬЯНС БАНК»

АО «Альянс банк» с 2010 года, после кризисной ситуации и реструктуризации внешнего долга активно финансирует различные проекты корпоративного сектора, у него есть серьезные клиенты в обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве, торговле. Общая сумма выданных займов после реструктуризации достигла 28 миллиардов тенге. И на такую же сумму банк профинансировал более чем полторы тысячи предприятий малого и среднего бизнеса. Свыше 19 миллиардов тенге из этого объема составили собственные средства банка, остальные – бюджетные деньги, предоставленные в рамках различных госпрограмм.

В корпоративном секторе у банка есть проверенные клиенты, компании, сотрудничество с которыми будет только расширяться. Хотя в целом в кредитовании этого сегмента складывается сложная ситуация, отмечают финансисты. Не секрет, что именно корпоративные клиенты банков испытали на себе основные последствия кризиса. К моменту спада в экономике и резкого сокращения деловой активности они уже имели большие задолженности, которые не могли погасить. Это совпало со значительным обесцениванием залогов по выданным кредитам. Поэтому для банков продолжение работы с такими клиентами стало проблематичным. Но подобная картина характерна не для всех партнеров, с которыми сотрудничал Альянс Банк. Он продолжает кредитовать ряд предприятий торговли, аграрного сектора, переработки, и общие объемы пока (как уже отмечалось) превышают розницу. Кредитование в коммерческом банке представляет собой сложный, но достаточно организованный процесс. В работе с корпоративными клиентами Банк стремится к установлению долгосрочных взаимовыгодных отношений. Ведь только доверительное партнерство помогает обеим сторонам достигать действительно выдающихся результатов.

Корпоративность клиентов определяется объемом оборотов по банковским счетам, открытым в Банке, размером активов, среднемесячными остатками на банковских (текущих) счетах, а также, что немаловажно — положительной кредитной историей и деловой репутацией.

Основные приоритеты работы с корпоративными клиентами заключаются в увеличении клиентской базы с расширением ссудного портфеля без потери качества и сохранением параметров отраслевой и географической диверсификации. Также банк заинтересован в повышении общей конкурентоспособности линейки финансовых продуктов Альянс Банка на корпоративном рынке с учетом новой целевой группы клиентов.

Банк стремится к поддержанию совокупной средней доходности операций в части корпоративного бизнеса в разрезе процентных и непроцентных доходов, а также к повышению доли документарных операций и комиссионных вознаграждений в общей структуре доходов и улучшению качества и эффективности обслуживания корпоративных клиентов.

Корпоративным клиентам в банке предусмотрены ряд возможностей для получения денежных средств для осуществления своей деятельности (Рисунок 1).

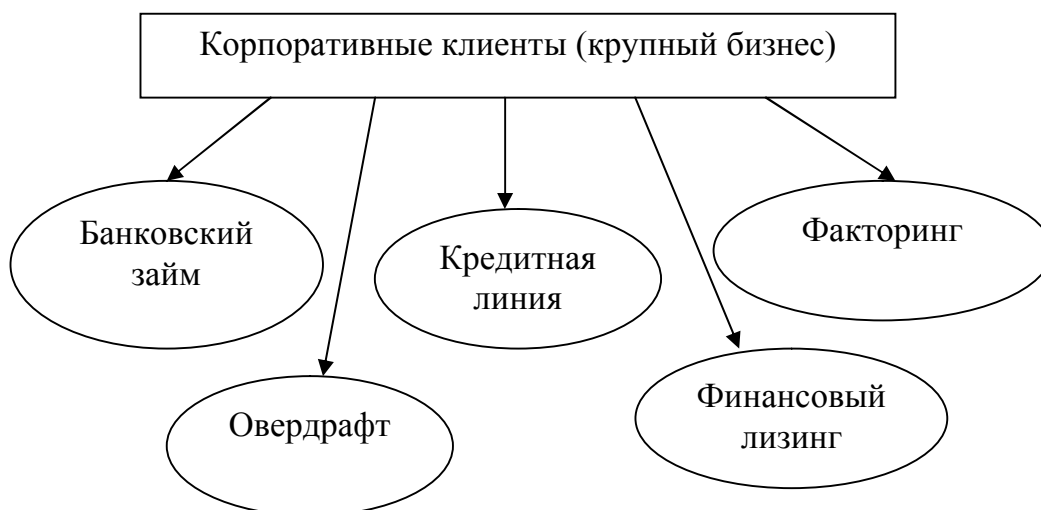


Рисунок 1. Основные виды кредитов, предоставляемых корпоративным клиентам

Если проанализировать удельный вес кредитов, выданных крупным заемщикам (Рисунок 2), нужно отметить, что кредитование крупных корпоративных клиентов является достаточно приоритетным и стабильным в структуре кредитного портфеля.

Если в 2010 году крупные кредиты занимали долю 51,8%, то в 2011 году произошло небольшое увеличение на 0,1%, а в 2012 году их доля достигла 52,1%.

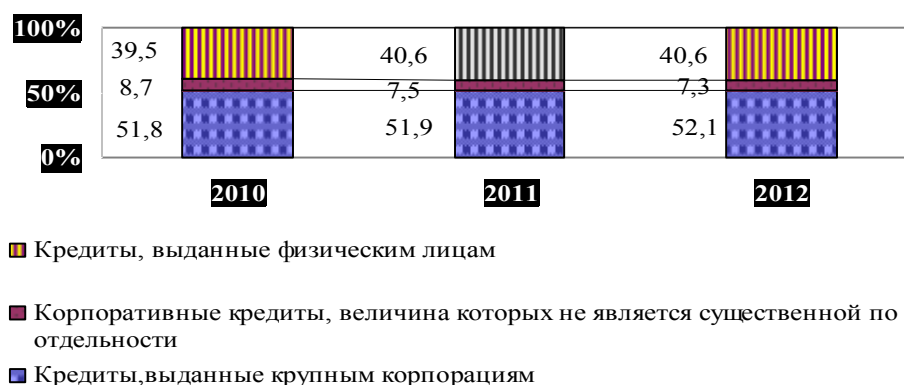


Рисунок 2. Структура кредитов, выданных в АО «Альянс Банк», %

Подводя итог главе нужно отметить, что кредитование крупных предприятий является достаточно перспективным направлением для данного банка, особенно если клиент является платежеспособным и осуществляет свою деятельность длительный период времени, имеет хорошую репутацию и осуществляет надежную инвестиционную деятельность.

Библиографический список

1. Банковское дело: современная система кредитования. Учеб. для ВУЗов / Под ред. О.И. Лаврушина. – М., 2008. – С. 75.
2. Зверев В.А. Совершенствование законодательства в области банковского кредитования // Банковское Дело. – 2007. – С. 16.
3. <http://www.alb.kz/>
4. <http://www.afn.kz/>

Канапина Г.М., ст-ка ЭФ, гр. ГМУ-21

Научный рук.: канд. экономических наук, доцент Кирдасинова К.А.

*Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева
(Казахстан, г. Астана)*

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

В конце XX – начале в. XXI в мире происходит переосмысление путей общественного развития. Концепция экономического роста, трактующая анализ материального производства с чисто экономической точки зрения, была применима, пока природные ресурсы казались неисчерпаемыми, так как производственная деятельность человека еще не достигла таких масштабов, как сегодня. В настоящее время общество приходит к пониманию того, что экономическая деятельность является лишь частью общечеловеческой деятельности, и экономическое развитие должно рассматриваться в рамках более широкой концепции общественного развития.

Нововведение – вот новый закон развития человеческого общества. Нововведение представляет собой замену старого объекта (явления) новым. Нововведение – это перманентная (то есть постоянная) сила развития человеческого общества, продуктов его деятельности и прогресса в целом [1].

Под инновацией (англ. innovation – нововведение, новшество, новаторство) мы понимаем «инвестицию в новацию».

Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства, труда, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методы планирования, приемы анализа и т.п. [2].

Инновацию можно назвать также инновационным продуктом.

Термин «инновация» как новая экономическая категория ввел в научный оборот австрийский и впоследствии американский ученый Йозеф Алоиз Шумпетер (J. A. Schumpeter, 1883-1950) в первом десятилетии XX в. В своей работе «Теория экономического развития» (1911) Й. Шумпетер впервые рассмотрел вопросы новых комбинаций изменений в развитии (т.е. вопросы инновации) и дал полное описание инновационного процесса.

Согласно Й. Шумпетеру, инновация является главным источником прибыли: «прибыль, по существу, является результатом выполнения новых комбинаций», «без развития нет прибыли, без прибыли нет развития» [3].

Сегодня описание технологических инноваций базируется на международных стандартах, рекомендации по которым были приняты в г. Осло в 1992 г. (так называемое «Руководство Осло»). Эти стандарты охватывают новые продукты и

новые процессы, а также их значительные технологические изменения. Исходя из этого, были приняты два типа технологических инноваций:

- продуктовая инновация;
- процессная инновация.

Научно-практический интерес представляет классификация инноваций, предложенная О.Б. Стрелковым. Здесь выделен наиболее значимый признак группировки инноваций — интенсивность инновационного процесса, которая напрямую указывает на характер и степень вовлечения инновационного изменения в производственно-хозяйственный механизм предприятия [4] (табл. 1).

Таблица 1

Классификационные группировки инноваций

Классификационный признак	Классификационные группировки инноваций
Область применения инноваций	Управленческие, организационные, социальные, промышленные и т.д.
Характер общественных целей	Экономические, ориентированные на прибыль; экономические, не ориентированные на прибыль; специальные.
Этапы НТП, результатом которых стали инновации	Научные, технические, технологические, конструкторские, производственные, информационные.
Причины возникновения	Реактивные, стратегические.
Степень интенсивности инноваций	«Бум», равномерная, слабая, массовая.
Предмет и сфера приложения	Продуктовые, рыночные, инновации-процессы.
Темпы осуществления инноваций	Затухающие, нарастающие, равномерные, скачкообразные.
Характер удовлетворяемых потребностей	Ориентированные на существующие потребности, ориентированные на формирование новых.
Масштабы инноваций	Межконтинентальные, межнациональные, межрегиональные, региональные, крупные, средние, мелкие.
Результативность инноваций	Высокая, низкая, стабильная.
Структурная характеристика	Инновации на «входе», инновации на «выходе», инновации структуры предприятия
Сфера деятельности	Технологические, производственные, экономические, торговые, социальные, инновации в области управления.
Эффективность инноваций	Экономическая, социальная, экологическая, интегральная.

На сегодняшний день принципиальную сложность представляет отбор перспективных конкурентоспособных предложений и их продвижение. Для её решения необходимо начинать с классификации инноваций, чтобы оценить научно-

технический уровень инновации, её эффективность (коммерческая, народно-хозяйственная).

Наиболее характерное определение инновации как процесса дано в работах Б.Санто: «Инновация – это такой общественный - технический - экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий» [4]. Б. Санто также отмечает, что во всех случаях инновация означает новую инициативу, которая требует тем более глубоких изменений, чем сильнее она отклоняется от прежнего направления развития.

Важным показателем является также экономическая эффективность инноваций, в частности показатель экономического эффекта. В нем находят отражение частные показатели эффективности: производительность труда, фондоотдача, материало- и энергоёмкость, показатели технического уровня производства, качество продукции и др.

Показатель экономического эффекта от реализации нововведений определяется как превышение стоимостной оценки результатов над стоимостной оценкой совокупных затрат ресурсов за весь период осуществления мероприятий и рассчитывается по формуле.

$$\mathcal{E} = P - \mathcal{Z},$$

где экономический эффект ($\mathcal{E}$) определяется как разница между результатами (P) и затратами на их достижение ($\mathcal{Z}$) за определенный расчетный период.

При расчетах экономического эффекта необходимо учитывать фактор времени путем приведения разновременных затрат и результатов к одному (единому) моменту времени, т.е. расчетному году t_p .

Коэффициент приведения разновременных затрат и результатов к расчетному году рассчитывается по формуле:

$$\delta t = (1 + E)^{t_p - t},$$

где t – год, затраты и результаты которого приводятся к расчетному году;

E – норматив приведения, равный процентной ставке.

Все это представляет собой важные составляющие организации инновационного менеджмента.

Инновационный менеджмент – это процесс управления инновациями для удовлетворения перспективных потребностей рынка, охватывающий проектную, технологическую, материальную, организационную и кадровую подготовку производства, внедрение нововведений, анализ полученных результатов и внесение корректив в эти виды деятельности. Главная цель инновационного менеджмента – разработка и производство новых видов продукции, что требует решения целого ряда задач, связанных с организацией взаимодействия различных служб предприятия для сбалансирования всех сторон обновляемого производства, поиск нетрадиционных решений в области технологии, организации, управления и подготовка соответствующих специалистов [5].

Инновационный менеджмент позволяет предприятию добиваться конкурентного преимущества за счет изменения товара или производственного процесса, а так же новых подходов к маркетингу. При этом происходит смена лидерства, если другие конкуренты не распознали нового способа ведения дел либо

не желают изменять свои методы. Инновация включает как НИОКР, так и совершенствование организационной структуры и системы управления.

Важными этапами организации инновационного менеджмента являются разработка программы управления инновацией и организация работы по выполнению намеченной работы.

В XX веке ускорение научно-технического прогресса изменило человеческую жизнь. Каждое новое изобретение или открытие приносит серьезные перемены не только в быт людей, но и в их сознание. Сегодняшний интеллектуальный потенциал Казахстана может стать основой ее возрождения, если наработки придут в промышленность и выйдут на рынок. Страна сможет получать за счет продажи лицензий, разработок, выполнения внешних заказов, реализации совместных международных инновационных проектов суммы, сопоставимые с бюджетом страны, а это – возрождение хозяйства, образование среднего класса, ликвидация безработицы. Это реально, как по оценкам специалистов в нашей промышленности, по крайней мере, не менее чем 85 процентов предприятий, может выпускать конкурентные товары (мирового уровня).

Любая организация, как бы успешно она не функционировала, должна быть нацелена на освоение новых технологий, позволяющих производить новые виды продукции более высокого качества и с наименьшими затратами, иначе она окажется в кризисной ситуации. Иными словами, она нуждается в грамотной инновационной политике.

Библиографический список

1. Алексеев В.В., Файзрахманов Д.И., Сагдиев М.А. Инвестиционный менеджмент в АПК. – М.: Издательство МСХА, 2003. – 432 с.
2. Афонин И.В. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – М.: Гардарики, 2002. – 224 с.
3. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. – СПб: Питер, 2001. – 304 с.
4. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. Л.Н. Оголевой. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 238 с.
5. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент. Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1998. – 132 с.

Канунникова Е.А., ст-ка гр. 3Ф1

Научный рук.: к.э.н., доцент Конорева Т.В.

***Омский филиал ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
(г. Омск)***

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ РФ)

Строящаяся система рыночной экономики нашего государства в настоящее время оказалась перед долговременными системными вызовами, которые отражают как мировые тенденции, так и внутренние барьеры развития. При этом стержнем в

развитии и успешного функционирования рыночной экономики, гарантом роста и стабильности экономики в целом является надежная финансовая система.

Эта система является основой, мобилизующей распределяющей и перераспределяющей средства между различными субъектами финансовой системы и внутри них, основанная на деятельности по привлечению и эффективному использованию финансовых ресурсов. Поэтому качественно выстроенная система управления государственными и муниципальными финансами на всех уровнях – федеральном, региональном и местном – является основой поддержания стабильности финансового положения государства, финансовой устойчивости его субъектов.

При этом необходимо отметить, что набор финансовых мер государственного управления экономического развития регионов не подчинен единой теоретической концепции и различается в зависимости от проблем, характерных для конкретного региона. Поскольку регион представляет собой сложную экономическую организацию, элемент государственной макроэкономической системы со своей специфичностью, природно-климатическими условиями, порядком производства, а также историей. При этом задачей федеральных государственных финансов является концентрация финансовых ресурсов в распоряжении государства и направление их на финансирование общегосударственных нужд. А региональные финансы выполняют аналогичную задачу, но применительно к субъекту Федерации.

Кроме того открытым остается вопрос о необходимости перехода на качественно новый уровень управления региональными финансами в области взаимодействия Российской Федерации с субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями в части внедрения передовых технологий в практику управления бюджетным процессом. Поэтому изучение проблемы управления финансами на региональном уровне имеет огромное не только теоретическое, но и практическое значение, а вопросы рассматриваемой области являются актуальными и дискуссионными.

Исходя из вышеизложенного, цель работы – рассмотреть основные положения теории управления государственными финансами, а также раскрыть сущность вопроса, связанного с региональными финансами и особенностями их организации на примере Омской области.

Определив значение управления государственными финансами в социально-экономическом развитии региона, а также рассмотрев процесс совершенствования межбюджетных отношений и реформирования системы управления финансов в Омской области, необходимо сделать следующие выводы.

Переход на новый качественный уровень управления региональными финансами требует разработки и обоснования стратегии управления ими на принципиально иной основе, адекватной новым условиям функционирования общественного сектора, что стало определяющим фактором в проведении ряда реформ, рассмотренных в работе. Необходимость и предпосылки реформирования системы управления региональными финансами как взаимоувязанного комплекса мер, инструментов, а также финансовых институтов замыкаются на решении целого круга проблем. Однако расширение рамок методического инструментария, трансформация критериев оценки качества организации бюджетного процесса и проведения мониторинга качества финансового менеджмента, эффективная организация контроля в сфере межбюджетных отношений, предполагающих задействование как оправдавших себя на практике методических подходов, так и

существенное их обновление, позволят создать эффективный механизм стимулирования субъектов Российской Федерации по повышению качества управления региональными финансами, а также повысить эффективность бюджетных расходов.

Любая программа реформирования должна предусматривать не только лишь введение индикаторов улучшения состояния системы управления, не только реализацию мероприятий, создающих потенциал для перехода на более качественный уровень управления, но и механизмы, с помощью которых этот переход станет осуществимым. К их числу можно отнести: определение полного иерархического перечня всех прямых и сервисных бюджетных услуг, за предоставление которых отвечает региональная и местная власть; распределение обязанностей государственных менеджеров в сферах производства и предоставления бюджетных услуг и др. При этом следует подчеркнуть, что реформирование и повышение эффективности использования и управления финансовыми ресурсами бюджетной системы органично связано с реформированием межбюджетных отношений, процесс совершенствования которых имеет место на территории Омской области, однако существует необходимость дальнейшего развития и совершенствования системы межбюджетных отношений. Также для более успешной реализации процесса реформирования региональных финансов, необходимо более тесное взаимодействие отраслевых ведомств в Омской области: Министерства финансов, Министерства государственно-правового развития, Министерства экономики.

Катанцева О.Н., ст-ка гр. ДБМ 121

Научный рук.: ст. преподаватель Иванова Т.В.

*Омский филиал НОУ ВПО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
(Россия, г. Омск)*

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Маркетинговая деятельность, ее состояние на конкретном предприятии является актуальной темой на сегодняшний день, так как сам процесс маркетинговой деятельности подразумевает систему различных мероприятий, которые после проведения анализа позволяют выбрать оптимальный вариант финансово-хозяйственного развития предприятия в целом.

Успех предприятия во многом зависит от эффективного руководства, принятия оптимальных решений, изучения рынка, подбора кадров. И все это полностью или частично входит в предметную область маркетинговой стратегии развития предприятия.

Современная концепция маркетинговой стратегии состоит в том, чтобы все виды деятельности предприятия основывались на знании потребительского спроса и его изменений в перспективе. Более того, одна из целей маркетинга заключается в выявлении неудовлетворенных запросов покупателей, чтобы ориентировать производство на удовлетворение этих запросов. Система маркетинга ставит производство товаров в функциональную зависимость от запросов и требует производить товары в ассортименте и количестве, нужном потребителю. Именно

поэтому маркетинг, как совокупность сложившихся методов изучения рынков, направляет свои усилия на создание эффективных каналов сбыта и проведение комплексных рекламных кампаний.

Задача данной работы – рассмотреть влияние маркетинговых мероприятий на повышение эффективности деятельности предприятия.

Маркетинговое исследование – систематический сбор информации, анализ полученных данных и представление результатов и выводов в виде, соответствующем маркетинговой задаче, стоящей перед компанией.

Большинство современных авторов рассматривают эффективность маркетинга как отношение конечных показателей маркетинговой деятельности (объем продаж, прибыль, доля рынка) к затратам на маркетинг. Указанные конечные показатели характеризуют результативность деятельности организации в целом, выявить в которой долю маркетинга достаточно сложно. Кроме того, эффективность маркетинга надо оценивать за стратегический период времени, а не по результатам текущей деятельности, хорошие результаты которой могут быть обусловлены благоприятными обстоятельствами, а не следствием эффективной работы маркетинговой службы.

Традиционно маркетинг – это подсистема коммерческой службы, и его задача – продать товар в заданном объеме, по заданной цене, в определенном географическом регионе в отведенное время. Три параметра оценки, которые могут достаточно полно отразить эффективность маркетинговой деятельности, это:

- рыночная доля;
- известность и имидж торговой марки;
- лояльность потребителей.

Анализ этих параметров, сравнение их фактических и плановых значений может показать, насколько маркетинговая служба справилась с поставленной задачей, в какой области искать причину неудач, где есть резерв для роста.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования результатов исследования и сформулированных рекомендаций по повышению эффективности маркетинговой службы на практике в условиях реального предприятия.

Проведенное нами теоретическое исследование позволило сделать следующие выводы.

1. С возрастанием роли маркетинга увеличилась роль маркетинговых стратегий. В настоящее время эти два понятия стали неотделимы друг от друга, так как современный маркетинг требует гораздо большего, чем создать товар, удовлетворяющий потребности клиента, назначить на него подходящую цену и обеспечить его доступность для целевых потребителей. Фирмам необходимо осуществлять коммуникацию со своими клиентами, информировать о своих товарах, делать их приобретение выгодным.

2. В современных условиях каждое предприятие заинтересовано в эффективном управлении своей маркетинговой деятельностью. В частности, ему нужно знать, как анализировать рыночные возможности, отбирать подходящие целевые рынки. Грамотное, обоснованное маркетинговое решение поможет предприятию выжить в конкурентной среде.

Киселева В.В., ст-ка гр. Фс-11-1
Научный рук.: м.э.н., преподаватель Слесарева Е.В.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Современный банковский рынок немыслим без риска. Риск присутствует при осуществлении любой операции, только он может быть выражен в разных масштабах и по-разному «смягчаться», компенсироваться. Было бы не логично искать варианты осуществления банковских операций, которые бы полностью исключали риск и заранее гарантировали бы определенный финансовый результат. Рассчитывая на этот подход к делу в условиях рынка долго невозможно оставаться «на плаву». Следовательно, для банковской деятельности важным является не избежание риска вообще, а предвидение и снижение его до минимального уровня.

Принятие рисков – основа банковского дела. Банки имеют успех в том случае, когда принимаемые ими риски разумны, контролируемы и находятся в пределах их финансовых возможностей и компетенции. Банки стремятся получить наибольшую прибыль, но это стремление ограничивается возможностью понести убытки. Риск банковской деятельности и означает вероятность того, что фактическая прибыль банка окажется меньше ожидаемой. Чем выше ожидаемая прибыль, тем выше риск. Связь между доходностью операций банка и его риском в очень упрощенном варианте можно выразить прямолинейной зависимостью.

Банковский риск – это ситуативная характеристика деятельности банка, отображающая неопределенность ее исхода и характеризующая вероятность негативного отклонения действительности от ожидаемого [1].

Риск никогда не может быть равен 0, но банк должен определить его объемные характеристики. Главное – не превысить определенную величину риска, после которой уже нарушается прямолинейная зависимость и возникает опасность получить только убытки, не выйти из зоны допустимого риска.

Банк не может избежать риска, обязан взять его на себя. Но в определенных пределах у него имеется выбор. Например, нужно выбрать между двумя решениями: выдать ли ссуду на определенную сумму клиенту и взять на себя риск невозврата кредита, или отказать клиенту в кредите и взять на себя риск упущенной выгоды. Банк должен взвешивать прогнозируемый размер потерь и вероятность риска и принять то решение, которое ему представляется лучшим в данных условиях. Таким образом, каждому шансу получить прибыль противостоит возможность получить убытки. Получить ожидаемую прибыль можно, если удастся предусмотреть заранее и предотвратить, свести к минимуму возможные убытки.

Основной задачей регулирования рисков является поддержание приемлемых соотношений прибыльности с показателями безопасности и ликвидности в процессе управления активами и пассивами банка, то есть минимизация банковских потерь.

На сегодняшний день практика регулирования центральными банками кредитной деятельности коммерческих банков предусматривает два основных элемента – установление обязательных нормативов относительно кредитного риска и формирование резерва для возмещения возможных потерь по кредитным операциям банков. Для ограничения кредитных рисков банков предназначены четыре норматива

(максимального размера кредитного риска на одного контрагента; больших кредитных рисков; максимального размера кредитов, гарантий и поручительств, предоставленных одному инсайдеру; максимального совокупного размера кредитов, гарантий и поручительств, предоставленных инсайдерам), направленные на предотвращение чрезмерной концентрации кредитного портфеля банка. Впрочем, практика доказывает, что на деятельность банков, которые придерживаются взвешенной кредитной политики, такие ограничения не оказывают определяющего влияния.

Коммерческие банки часто сталкиваются с кредитным риском. Управление кредитным риском банка осуществляется на двух уровнях соответственно причинам его возникновения – на уровне каждой отдельной кредитной операции и на уровне кредитного портфеля в целом.

Особенность методов управления кредитным риском банка на уровне отдельной кредитной операции заключается в необходимости их последовательного применения, поскольку эти приемы являются одновременно и этапами процесса кредитования. Если на каждом этапе поставлена задача минимизации кредитного риска, то правомерно рассматривать их как методы управления риском отдельного кредита.

К методам управления кредитными рисками можно отнести:

- 1) снижение уровня риска (резервирование средств, распределение риска, лимитирование, создание системы гарантий);
- 2) передача (страхование) риска (частичная, полная);
- 3) удержание (поглощение) риска - принятие банком риска в полном объеме.

Управление рисками в банке является одним из направлений финансового менеджмента. Проведение банком различных операций (кредитных, депозитных, расчетно-кассовых, валютных, инвестиционных и т.п.) влечет за собой безусловное появление широкого спектра рисков на различных объектах, которыми необходимо управлять.

Библиографический список

1. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л. Банковское дело: современная система кредитования. – 3-е изд., доп. – М.: КНОРУС, 2007. – 264 с.
2. Молчанов И.В. Коммерческий банк в современной России. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 65 с.

Колядина Л.В., ст-ка гр. Фс-09-3

Научный рук.: м.э., старший преподаватель Тимошина Т.П.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ МЕТОДА NPV

Чистая текущая стоимость (NPV) входит в ряд продвинутых техник планирования капиталовложений, так как она дает оценку временной стоимости денег. Все подобные техники тем или иным путем дисконтируют денежные потоки компании по особой ставке. Эта ставка – часто называемая ставкой дисконтирования, требуемой доходностью, стоимостью привлечения капитала, или альтернативной

стоимостью – представляет собой минимальную доходность проекта, которая должна быть достигнута, чтобы оставить рыночную стоимость фирмы неизменной.

Чистая текущая стоимость (NPV) находится путем вычитания первоначальных инвестиций по проекту из текущей стоимости его денежных потоков, найденной дисконтированием по ставке, равной стоимости привлечения капитала компании. При расчете NPV, и притоки и оттоки выражаются в текущих ценах. Так как мы имеем дело только с инвестиционными проектами, которые имеют традиционную модель денежных потоков, первоначальные инвестиции автоматически выражены в текущих ценах. Если же нет, то текущая стоимость проекта может быть найдена путем вычитания из текущей стоимости притоков денежных средств и текущей стоимости оттоков денежных средств.

Критерий принятия решения: когда метод NPV используется при обосновании решения о принятии/отклонении проекта:

- если NPV положительна (больше 0), проект принимается;
- если NPV отрицательна (меньше 0), проект отклоняется.

Если NPV положительна, компания получит отдачу, превышающую стоимость привлечения капитала. Подобное действие увеличит рыночную стоимость компании, а значит и благосостояние ее владельцев.

Преимущества и недостатки метода NPV приведены в таблице 1 [2].

Таблица 1

Преимущества и недостатки метода NPV

Преимущества	Недостатки
1. Использование денежных потоков подчеркивает важность ликвидности. 2. Учитывается стоимость денег во времени. 3. Можно легко сопоставить NPV разных проектов и отклонить проекты, не имеющие приемлемую величину NPV.	1. Могут возникнуть некоторые трудности с определением первоначальной стоимости проекта и периодов времени, в которые ожидаются поступления. 2. Сложно точно определить чистый денежный поток для каждого года жизни проекта.

Выше было обосновано, что метод чистой приведённой стоимости (NPV) наиболее приемлем. NPV – традиционный способ оценки в рамках метода дисконтированных денежных потоков, который часто используется для инвестиционных проектов.

Шаги расчёта:

- 1) расчёт прогнозируемых свободных денежных потоков (FCF), получаемых в результате вложения средств;
- 2) дисконтирование FCF по ставке, равной стоимости капитала (результатирующий показатель – текущая стоимость (PV));
- 3) вычитание начальных инвестиций (результатирующий показатель – NPV).

Таким образом, NPV выражает, какую стоимость создаст оцениваемый инвестиционный проект (путём приведения будущих потоков к настоящему моменту).

Положительный NPV означает перспективность проекта.

Несмотря на широкое использование NPV, ему присущ недостаток: NPV не учитывает неопределённость после принятия решения о реализации проекта. Так идея рассматривать стратегические инвестиции в качестве финансовых опционов (или реальных опционов) была высказана Тимоти А. Люрманом в 1998 г.: «С точки зрения финансов стратегия – это скорее набор опционов, чем набор статических денежных потоков» [1].

В результате при оценке проектов с большей долей неопределённости гибкость становится одним из основных источников стоимости и, таким образом, необходимо рассматривать стоимость опциона.

Согласно теореме Блэка-Шоулза, стоимость опциона зависит от следующих факторов:

- 1) длительности проекта;
- 2) степени неопределённости;
- 3) стоимости приобретения опциона;
- 4) потенциальных потерь при возмещении вложенной суммы в начале рассматриваемого периода;
- 5) безрисковой ставки процента;
- 6) ожидаемой приведённой стоимости будущих денежных потоков [3].

Библиографический список

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М.: Олимп-бизнес, 2007. – С. 301.
2. Винтер В., Кравченко Н.А., Семенов Н.С. Финансовый менеджмент. – Дурбан (ЮАР): MANCOSA (PTY) LTD, 2011. – С. 32.
3. Никонова И.А., Шамгунов Р.Н. Стратегия и стоимость коммерческого банка. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – С. 294.

Компаниец Я.В., ст-ка гр. 4Ф3

Научный рук.: к.э.н., доцент Симонова Н.Ю.

*Омский филиал ФГОБУ ВПО «Государственный университет Минфина
России»
(Россия, г. Омск)*

МЕХАНИЗМ ВЫРАВНИВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ РЕГИОНОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время регионы Российской Федерации отличны по своему доходному и расходному потенциалу. Причины такого бюджетного неравенства наблюдаются в следующем: различная обеспеченность ресурсным потенциалом, природно-климатическими условиями, распределение налоговой базы, потребность в государственных услугах и другие. Для того чтобы эти обстоятельства в меньшей степени отражались на жителях территорий, государство при помощи межбюджетных трансфертов осуществляет выравнивание бюджетной обеспеченности регионов Российской Федерации.

Объектом исследования является механизм выравнивания бюджетной обеспеченности регионов Российской Федерации.

Предметом исследования являются межбюджетные трансферты РФ в части предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета.

Цель работы – разработка рекомендаций совершенствования механизма выравнивания бюджетной обеспеченности регионов Российской Федерации на основе анализа современной тенденции выделения межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ.

Основная цель бюджетного выравнивания – обеспечение основных социально-значимых гарантий для всех граждан страны независимо от места их проживания. Межбюджетные трансферты предоставляются субъектам РФ в различных формах: дотации, субсидии, субвенции. Каждый инструмент имеет свои особенности и методологию расчета необходимого объема.

Субъекты Российской Федерации каждый год получают финансовую помощь из федерального бюджета на выравнивание бюджетной обеспеченности. Сегодня политика государства нацелена на то, чтобы субъекты совершенствовали систему управления региональными финансами и снижали зависимость от финансовой помощи от федерального бюджета. Так федеральным законом от 30.11.2011 (ред. от 28.07.2012) «О федеральном бюджете на 2012 год и плановый 2013 и 2014 годов» рассчитан прогнозный объем дотаций в Сибирский Федеральный округ на 2013 г. – 60 416 153,20 тыс. руб. и 2014 г. – 58 184 169,80 тыс. руб.

В Омской области, как и в других регионах, просматривается тенденция к снижению дотаций из федерального бюджета. При этом уровень бюджетной обеспеченности до распределения дотаций, в прочем, как и после распределения дотаций по Омской области с 2010 года постепенно снижается. Это говорит о том, что в прогнозных цифрах налогов, сборов и иных обязательных платежей в Омский бюджет поступает недостаточно, и субъект не в состоянии самостоятельно обеспечить надлежащий уровень жизни своего населения.

В сравнение поставим Кемеровскую область. В 2010 г. и 2011 г. этой области вообще не выделялись дотации, так как в эти годы был высокий уровень бюджетной обеспеченности. Но в 2012 году субъекту выделилось 577 666,70 тыс. руб., а в последующие годы эта сумма постепенно уменьшается.

В целом по Сибирскому Федеральному округу в 2012 году наибольший объем дотаций получили: республика Бурятия, республика Тыва, Алтайский край. Омская область занимает 7 место в СФО по выделенному объему дотаций.

Субсидий на 2012 г. в Сибирский Федеральный округ выделено 6 205 669,40 тыс. руб. Это составляет 17% от общей доли выделенных субсидий Федеральным округам. Общий объем субсидий Омской области составил 500 718,00 тыс. руб. Это 6 место по Сибирскому Федеральному округу. Размер субсидий также, как и дотаций, планируется уменьшать.

Субсидии бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета предоставляются в сферу медицины, в том числе на проведение оздоровительных компаний для детей, находящихся в трудной жизненной ситуации. В Омской области наибольшая сумма средств (140 265,00 тыс. руб.) идет на денежные выплаты медицинскому персоналу фельдшерско-акушерских пунктов, врачам, фельдшерам и медицинским сестрам скорой медицинской помощи. В целом объем субсидий в 2012 г. (471,7 млрд. руб.) снизился по сравнению с 2011 г. (377,7 млрд. руб.).

Общий объем распределенных субвенций на 2012 г. – 230 863 626, 93 млн. руб. В Сибирский Федеральный округ распределено 30 560 566,60 тыс. руб. субвенций – 13% от общего объема. Омская область занимает 7 место в СФО, ей выделено 2 678

133,40 тыс. руб. В первой тройке оказались Красноярский край, Иркутская и Кемеровская области. Доля каждого в общем объеме составляет около 15%.

Приоритетные направления субвенций: социальная политика и национальная экономика. В 2012г. их доля в общем объеме составляет 95% (218,4 млрд. руб.), оставшиеся 5% (11,1 млрд. руб.) идут на общегосударственные вопросы, национальную оборону и безопасность, правоохранительную деятельность, охрану окружающей среды, образование, здравоохранение, культуру.

Вместе с тем, наблюдается снижение общего объема субвенций бюджетам субъектов Российской Федерации в 2012 г. (229,5 млрд. руб.) по сравнению с 2011 г. (281,1 млрд. руб.). Это обусловлено предполагаемым наделением субъектов Российской Федерации полномочиями по выплате единовременного пособия при устройстве ребенка в семью и полномочиями в области содействия занятости населения (в части расходов по осуществлению этих полномочий и реализации активных мероприятий по содействию занятости населения без учета социальных выплат безработным гражданам) в связи с высвобождающимися средствами в результате передачи обеспечения полиции на федеральный уровень.

В общей доле выделенных межбюджетных трансфертов субъектам Российской Федерации сибирский федеральный округ занимает 3 место (15%). Наибольшая доля межбюджетных трансфертов выделяется Центральному Федеральному округу (20%).

Все бюджеты бюджетной системы РФ составляют единый финансовый механизм. Такой механизм будет функционировать нормально тогда, когда создастся некий баланс интересов всех уровней власти путем обеспечения самостоятельности бюджетов разных уровней, разграничения полномочий, доходов и расходов. Для Российской Федерации актуальным является одна большая проблема – региональное неравенство субъектов РФ. В связи с этим задачей государства становится поиск путей совершенствования механизма выравнивания бюджетной обеспеченности регионов.

Уровень развития субъектов отличается рядом объективных причин, числе которых неоднородность и специфичность развития административно-территориальных единиц, отдаленность от центра и труднодоступность отдельных северных территорий, наибольшая концентрация промышленного производства в Сибири и Дальнем Востоке и другие. Данные обстоятельства влияют на уровень распределенных дотаций, субсидий, субвенций. Кажется необходимым улучшать производительность и качество других областей промышленности для того, чтобы сгладить диспропорцию между дотационными регионами и регионами-донорами.

Имеют место проблемы в области юридического обоснования механизма выравнивания бюджетной обеспеченности регионов Российской Федерации.

В значительной мере просматривается дисбаланс доходной базы и расходных полномочий субъектов РФ. Вследствие этого можем наблюдать высокие финансовые показатели регионов, но наряду с этим недофинансирование инфраструктуры. Из этого вытекает невысокая подотчетность и низкая прозрачность органов власти субъектов вышестоящим органам. Также наблюдается высокая централизация процесса принятия решений на федеральном уровне, что приводит к низкой автономии регионов в сфере доходов. Эти проблемы, думаю, необходимо, во-первых, решать путем анализа рисков недофинансирования проектов. Во-вторых, включения в бюджетное законодательство условия обязательной подотчетности, и, в-третьих, часть полномочий федерального уровня передать субъектам Российской Федерации.

Как известно, долю финансовой помощи из федерального бюджета с каждым годом планируется сокращать, а самостоятельность субъектов РФ расширять. Согласно основным направлениям бюджетной и налоговой политики на 2012 г. и плановый период 2013 и 2014 гг. субъектам РФ следует проводить диверсификацию региональной экономики, осуществлять иные мероприятия, направленные на сглаживание конъюнктурных колебаний доходной базы региональных бюджетов, а также формировать фонды финансовых резервов – резервные фонды субъектов РФ. Но чтобы формировать эти иные меры, нужно устранить прежние проблемы.

Кондратов А.В., ст-т гр. Фс-09-3
Научный рук.: м.э.н., пр. Чехунова Е.М.

Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ

Получение прибыли является целью деятельности любого коммерческого предприятия, она является фактором конкурентоспособности и гарантирует возможность развиваться. В условиях инфляции предприятие вынуждено увеличивать прибыль путем повышения цен на продукцию, однако существует множество способов оптимизации прибыли.

Прибыль – разница между доходом экономического субъекта полными издержками [1]. Существует так же понятие бухгалтерской прибыли – разницы между доходами от продажи и расходами. Альтернативой бухгалтерской прибыли является экономическая, определяемая как остающаяся у предприятия после вычета всех затрат, включая альтернативные издержки распределения капитала владельца.

Одной из важнейших функций управления прибылью выступает ее планирование – т.е. введение в действие комплекса мероприятий, направленных на формирование, распределение и использование прибыли.

С помощью анализа осуществляется обратная связь в процессе управления прибылью. Анализ прибыльности предприятия может проводиться по абсолютным показателям, но их невозможно использовать для сопоставления, поэтому в практике используются относительные показатели, позволяющие проводить сопоставления различных хозяйствующих субъектов в пространственно-временном разрезе.

Рентабельность – один из основных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, объединении, отрасли в целом, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции [2].

Эффективное управление прибылью позволит предприятия осуществить решение ряда важнейших задач:

- повышение благосостояния собственников предприятия;
- обеспечение наибольшего размера прибыли, соответствующему ресурсному потенциалу;
- обеспечение необходимой доходности инвестиционного потенциала;
- обеспечение роста развития и рыночной стоимости капитала.

К факторам, оказывающим влияние на прибыль можно условно разделить на внешние и внутренние.

К внешним факторам относится: государственное регулирование цен, изменение ставок налога; природные ресурсы; уровень цен на рынке; сложившаяся конъюнктура рынка.

К внутренним факторам относятся: объем вложенных средств и предметов труда; наличие финансовых ресурсов; режим работы оборудования; квалификация управленческого персонала. Соответственно в качестве мероприятий по увеличению прибыли можно рассматривать:

- повышение производительности оборудования и его качества;
- использование прогрессивных видов материалов и совершенствование технологии их обработки;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- повышение квалификации и производительности труда персонала;
- снижение трудоемкости и материалоемкости продукции;
- совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов и др.

Рациональное управление предприятием через прибыль способствует решению ряда сопутствующих задач:

- производственных – для роста выпуска продукции производится дополнительная загрузка производственного оборудования, происходит увеличение коэффициента сменности без использования дополнительных инвестиций;
- социальных – материальная заинтересованность работников способствует увеличению производительности труда;
- коммерческие – увеличение рынков сбыта продукции, улучшения качества обслуживания.

Так же важным фактором поиска резервов увеличения прибыли является оптимизация налогообложения и повышение эффективности налогового планирования. В качестве возможных инструментов, применяемых в оптимизации налогообложения используется налоговое бюджетирование, налоговые льготы и другие меры, не запрещенные законом. С помощью налоговой оптимизации и планирования, возможно, существенно увеличить размер прибыли предприятия.

Таким образом, получение прибыли – главная цель предприятия. Важнейшими инструментами управления прибылью является ее планирование и анализ. Оптимизация прибыли возможна за счет повышения производительности оборудования, использования новейших достижений научно-технического прогресса, ускорения оборачиваемости оборотных средств, повышения производительности труда и квалификации работников, совершенствования организации производства, а так же за счет оптимизации налогообложения и налогового планирования.

Библиографический список

1. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
2. Экономический и юридический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2009. – С. 754.
3. wikipedia.org

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛЕ

Любая деятельность предприятий во всех формах сопряжена с многочисленными рисками, степень влияния которых на результаты деятельности и уровень финансовой безопасности существенно возрастает.

С точки зрения современного бизнеса риск представляет собой потенциально существующую вероятность потери ресурсов или неполучения доходов [1].

Существует достаточно много видов рисков, с которыми сталкивается предприятие в своей работе, но особое внимание стоит уделить, так называемым, финансовым рискам. Это риски, связанные с потерей финансовых средств, при ведении любой деятельности компанией. Если говорить более конкретно, то с точки зрения экономической теории, финансовые риски предприятия показывают вероятность того, что реальная прибыль с вложения будет отличаться от ожидаемой.

Для каждой отрасли характерны свои финансовые риски, например для промышленной отрасли характерны риски представленные в таблице 1 [1].

Таблица 1

Финансовые риски в промышленности

Название риска	Факторы и описание
Риск финансовых последствий:	
Налоговый риск	Риск повышения налоговой нагрузки предприятия
Инфляционный риск	Риск обесценивания реальной покупательной способности денег, падение уровня цен при дефляции
Риск отсутствия ликвидности (неплатежеспособности)	Неспособность в срок отвечать по своим обязательствам, потери от невозможности быстрой реализации активов по рыночным ценам
Риск упущенной выгоды	Косвенный ущерб от нереализованных альтернативных мероприятий
Риск прямых финансовых потерь	Биржевой риск, селективный риск, риск банкротства
Риск снижения доходности капитала	Процентный риск, кредитный риск, депозитный риск
Риск отсутствия финансовой устойчивости	Неоптимальное соотношение собственного и заемного капитала
По источникам возникновения:	
Внешний риск:	
Политический риск	Изменение в области экономической и промышленной политики государства
Социально-экономические	Влияние особенности страны, положения отрасли

Название риска	Факторы и описание
риски	
Правовой риск	Риск законодательных изменений
Валютный риск	Риск изменения курса валют
Внутренний риск:	
Техногенный риск	Факторы риска связаны с техникой и оборудованием, строительные риски, риск ремонта оборудования, высокий износ основных средств, моральное устаревание основных средств
Кадровый риск	Риск недостаточной квалификации кадров, риск ошибок сотрудников
Экологический риск	Риск нанесения ущерба окружающей среде
Ресурсный риск	Риск нехватки запасов, риск срывов поставки
Производственный риск	Риск невыполнения планов и обязательств, риск снижения объема производства, риск снижения качества продукции, низкая производительность
Инновационный риск	Изменение качества товара, связанного с новой технологией, низкий технологический потенциал региона и отрасли, неправильный выбор нововведений
Организационный риск	Плохая организация производства, низкий уровень системы управления и контроля

Финансовые риски торговой отрасли выражают как отрицательные, так и положительные результаты торговой деятельности. Они выполняют инновационную, стимулирующую, организационную и защитную функции [2, с. 118].

Классификация финансовых рисков, исходя из выбранного критерия, представлена в таблице 2.

Таблица 2

Классификация финансовых рисков торговли

Критерий	Вид риска
По причине возникновения	Снижение объема реализации
	Повышение цены товара
	Непредвиденное снижение объема закупок
	Количественные потери товара
	Потеря качества товара
	Повышение издержек обращения
	Неплатежеспособность покупателя
	Риск, связанный с личностью коммерсанта
	Риск, связанный с недостатком информации
По этапу товародвижения	Риск невыполнения договорных обязательств
	Транспортный риск
	Риск форс-мажорных обстоятельств
	Количественные потери товара
	Риск, связанный с приемкой товара
	Риск при реализации товара

Актуальность исследования финансовых рисков в системе управления промышленными и торговыми предприятиями обусловлена динамическим ростом их числа, видового состава и количественного проявления в процессе функционирования данных предприятий. В решении задач устойчивого развития реального сектора экономики важное место принадлежит совершенствованию систем управления рисками, которые позволяют предприятиям достигнуть более высоких результатов работы, повысить эффективность их деятельности [1].

Современный подход к управлению финансовыми рисками требует серьезного научного обоснования, поскольку должен аккумулировать передовые и в тоже время проверенные идеи по управлению рисками, с другой стороны учитывать специфику данных отраслей предприятий.

Центральное место в управлении риском занимают анализ, оценка и прогнозирование возможных потерь ресурсов, снижения доходности. Это многоступенчатый процесс, целью которого является выявление, уменьшение или компенсация ущерба для объекта при наступлении нежелательных событий.

Учет отраслевой специфики в подборе методов управления рисками будет проявляться в том, что для промышленных и торговых предприятий характерны отраслевые признаки, обусловленные особенностями взаимосвязи их подсистем, для каждой из которой характерен свой вид риска.

Таким образом, вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что для эффективности деятельности предприятий различных отраслей необходимо изучение рисков, что в свою очередь, подтверждает актуальность разработки управленческого мониторинга финансовых рисков.

Библиографический список

1. Глухова, М. Классификация рисков промышленного предприятия [Текст] / М. Глухова // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2011. – № 04. – С. 527-530.
2. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций [Текст]: учебник / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. – М.: Дашков и К, 2011. – 543 с.

Корнилов А.А., ст-т гр. О Эу-31

Научный рук.: ст. преподаватель Смагина О.Н.

Омский институт (филиал)

*ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
(Россия, г. Омск)*

ЛОГИСТИКА БУДУЩЕГО

Сегодня логистика – это профессия, предмет которой заключается в организации рационального процесса продвижения товаров и услуг от поставщиков сырья к потребителям, функционирования сферы обращения продукции, товаров, услуг, управления товарными запасами, создания инфраструктуры товародвижения [1, с. 263].

Логистика как сегодня, так и в будущем будет являться основным фактором в конкурентной борьбе. Успех в конкурентной борьбе между предприятиями и сетями

единой цепочки создания стоимости, между странами и экономическими регионами определяется в первую очередь уровнем компетенции в логистике. Так, исследования, проведенные на предприятиях, доказывают положительную взаимосвязь между эффективной логистикой и успехом в предпринимательской деятельности. Что касается стран и регионов, то здесь сравнительные исследования проведены не были. Однако многое говорит в пользу гипотезы, что логистика в значительной мере определяет успехи отдельной страны или отдельного региона. Исключительное значение, которое имеет логистика сегодня и которым будет обладать в будущем, объясняется в первую очередь современными представлениями о логистике, а во-вторых, современным и будущим состоянием развития систем создания стоимости и экономических структур[2, с. 35].

Видение будущего в логистике можно представить в виде трех основных направлений:

- глобальная логистика;
- интеграция организаций России в мировую логистическую сеть;
- логистика гибкого производства.

Первое и третье направления имеют общемировое значение, второе – это проблема России.

Под термином «глобальная логистика» понимаются стратегия и тактика создания, как правило, устойчивых макрологистических систем, связывающих бизнес-структуры различных стран мира на основе разделения труда, партнерства и кооперирования в форме договоров, соглашений, общих планов, поддерживаемых на межгосударственном уровне[3, с. 93].

Движущие силы глобализации, по мнению Д. Бауэрсокса и Д. Клосса – ведущих западных специалистов в области логистического менеджмента, основными движущими силами его современной глобализации являются:

- 1) продолжающийся рост мировой экономики;
- 2) экспансия новейших технологий;
- 3) развитие и интеграция макро-региональных хозяйственных структур;
- 4) новые возможности для формирования глобальных логистических цепей (каналов);
- 5) реализация процедур дерегулирования, проводимых многими странами для ускорения и удешевления продвижения материальных потоков.

Многим известны примеры успешного формирования макрологистических региональных структур и систем в странах ЕС, Юго-Восточной Азии, Северной Америки. Их опыт наглядно подтверждает естественное стремление стран к региональной интеграции. Этому способствуют сходство политических систем, укладов жизни населения, традиций и т.д.

Одним из базовых приоритетов внутренней и внешней политики России в современных условиях является ускоренная интеграция ее торгового и транспортного комплексов в мировое логистическое пространство, создание благоприятных условий для свободного перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. На решение этих задач нацелены президентские программы («Дороги России», «Внутренние водные пути России»), федеральные целевые программы («Возрождение Волги», «Возрождение торгового флота России», «Верфи России»), «Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков РФ», «Концепция государственной транспортной политики РФ», ряд соглашений о сотрудничестве России со странами СНГ в области транспорта и энергетики, Меморандум Комиссии ЕС и Правительства

РФ об открытии международного судоходства по внутренним водным путям России и др.

К существующим транспортным коридорам России через Москву, Ленинградскую область, черноморские и каспийские морские порты разрабатывается проект нового Дальневосточного транспортного коридора. К работе над этим проектом приступили специалисты России и США. Новый коридор должен связать западное побережье США, Приморский край России и Северный Китай. В настоящее время из США в КНР ежегодно доставляется более 1,5 млн. большегрузных контейнеров. Большинство из них транспортируется судами-контейнеровозами в порты Японии и Южной Кореи. Отсюда после подгруппировки по назначениям их направляют в китайские порты, а затем железнодорожным транспортом в северные провинции КНР. Эти провинции могли бы значительно быстрее и дешевле получать грузы в контейнерах при проследовании их транзитом через Приморский край. Расчеты показали, что если американские суда-контейнеровозы будут перевозить контейнеры в морские порты Находки и Владивостока, то сроки их доставки с западного побережья США до северных территорий КНР будут сокращены на 10 суток, а тарифная плата на доставку одного контейнера по такому маршруту уменьшится на 1 тыс. долл. Таким же образом могут быть организованы контейнерные перевозки в обратном направлении. Российские порты и железные дороги, участвующие в этих контейнерных перевозках, получают значительный доход, в частности Транссибирская железнодорожная магистраль.

По мнению экспертов, в российских транспортных схемах практически не учитывается тот факт, что Россия – великая речная держава, имеющая десятки тысяч километров полноводных судоходных рек, а для перемещения на одно и то же расстояние 1 т груза по реке затрачивается в 6 раз меньше энергии, чем по железной дороге, и в 25 раз меньше, чем по автомобильной дороге [4, с. 68]. Поэтому разумным решением представляется принять комбинацию луче-сетевых (в европейской части России) и прямоугольно-сетевых широтно-меридиональных (в азиатской части России) конфигураций транспортной сети с терминальными узлами в точках пересечения магистральных железнодорожных трасс с судоходными реками.

Массовое производство, вызвавшее колоссальный рост производительности труда и объемов продукции, остается основной системой производства во многих отраслях экономики в мире.

Тем не менее в значительной мере от желания потребителей иметь разнообразную и быстро обновляемую продукцию, а также в результате проявления управленческих и технологических недостатков, имеющих место в основе массового производства, в последние годы стала ярко проявляться концепция гибкого производства [5, с. 44]. Эта концепция включает четыре взаимосвязанные направления:

- гибкость проектирования – создание многообразия конструкций различного направления и разных потребительских свойств на базе перспективной модели;
- гибкость технологии – использование агрегатного оборудования и переналаживаемой технологической оснастки для быстрого освоения новых технологических процессов;
- гибкость психологии – быстрая перестройка мышления всех участников производства при переходе на выпуск новой продукции;
- гибкость производственной логистики – создание «стройных» производств (англ. lean production, нем. Schlanke Unternehmen), т.е. производств без излишеств.

Подводя итоги можно сказать, что видение будущего логистики можно отнести к трем основным направлениям, а именно к глобализации логистики, интеграции организаций России в мировую логистическую сеть и логистики гибкого производства.

Тенденции будущего развития позволяют предположить, что роль логистики как фактора успеха в конкурентной борьбе и в будущем будет расти.

Библиографический список

1. Ферн Д., Спаркс Л. Логистика и управление розничными продажами: Учебник. – Новосибирск: Сибирское университетское изд-во, 2007.
2. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник. – М.: Маркетинг, 2008.
3. Леншин И.А., Смоляков Ю.И. Логистика. Ч. 1-2. – М.: Машиностроение, 2007.
4. Логистика: Учеб. пособие / Под ред. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2007.
5. Яеруш Ю.М. Коммерческая логистика: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2008.

Крупнова А.А., ст-ка гр. 4 ССО ГМУ

Научный рук.: к.э.н., доцент Стаурский С.С.

*Филиал НОУ ВПО «Столичная финансово-гуманитарная академия» в г. Омске
(Россия, г. Омск)*

ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫЙ ОРГАН В СТРУКТУРЕ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Представительный орган муниципального образования – это выборный, обязательный, коллегиальный орган, обладающий правом представлять интересы населения и принимать от его имени решения, действующие на территории муниципального образования.

Представительные органы состоят из депутатов, численность которых определяется уставом самоуправляющейся единицы. ФЗ РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» ставит количество депутатов в поселениях и городских округах в зависимость от численности населения муниципального образования (ст. 35).

Особо оговаривается численность депутатов муниципального района. Вне зависимости от его параметров она должна быть не менее 15 человек.

Численность депутатов представительного органа внутригородского муниципального образования города федерального значения определяется уставом, муниципального образования и не может быть менее 10 человек.

Представительный орган формируется на муниципальных выборах и считается правомочным при избрании не менее двух третей от установленной численности депутатов. В поселениях с численностью жителей, обладающих избирательным правом, менее 100 человек представительный орган не образуется. В этом случае его функции выполняет сход граждан. Прежде такое допускалось уставом муниципального образования независимо от количества проживающих. Понятно, что такие муниципальные образования должны быть небольшими и преимущественно сельскими. В любом случае недопустима ситуация, когда местное самоуправление остается без представительного органа или схода граждан.

Срок полномочий представительного органа местного самоуправления определяется уставом муниципального образования в соответствии с федеральным законодательством. Максимальный срок полномочий всех властных органов, в том числе и муниципальных, в соответствии с Законом «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан РФ» не может превышать пяти лет; минимальное время осуществления полномочий представительным органом не устанавливается. В соответствии с законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» срок полномочий депутата не может быть менее двух лет. Конкретные сроки полномочий представительных органов муниципальных образований определены на региональном уровне.

В ч. 5 ст. 40 ФЗ РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» указывается, что депутаты выполняют свои полномочия, как правило, на непостоянной основе. На постоянной основе могут работать не более 10% депутатов от численности представительного органа, а при численности местной думы менее 10 человек — один депутат.

В случае досрочного прекращения полномочий представительного органа, состоящего из депутатов, избранных населением непосредственно, не позднее чем через три месяца со дня вступления в силу решения о досрочном прекращении его полномочий проводятся досрочные муниципальные выборы в представительный орган.

Структура представительного органа определяется депутатами и закрепляется в принимаемом ими регламенте представительного органа. Представительный орган состоит из председателя, его заместителей, функционально-отраслевых подразделений (постоянные и временные комиссии), территориальных органов, аппарата.

Председатель представительного органа муниципального образования и его заместители избираются из состава депутатов. Возможен вариант, когда организацию деятельности представительной власти осуществляет глава муниципального образования, избранный населением. Выбор того или иного варианта находится за уставом муниципального образования.

В зависимости от того, кто возглавляет думу (совет), устанавливаются содержание и объем полномочий руководителя представительного органа. Если это председатель, избранный из числа депутатов, его полномочия будут иметь две основные направленности: представительские и по руководству думой. Деятельность председателя связана с организацией работы представительного органа. Он осуществляет руководство подготовкой заседаний думы, созывает их, координирует деятельность постоянных комиссий и депутатов, дает им поручения.

Председатель назначает и освобождает от должности сотрудников аппарата думы, обладает правом их приема и увольнения. В его ведении — распоряжение денежными средствами представительного органа в пределах утвержденной в бюджете муниципального образования сметы расходов думы.

Постоянные и временные комиссии представительных органов местного самоуправления являются их основными вспомогательными депутатскими органами. Они образуются по решению представительного органа, ему подчинены и перед ним ответственны. Постоянные комиссии, как правило, избираются на заседаниях (сессиях) представительного органа на срок его полномочий из числа депутатов в составе председателя и членов комиссии. Временные депутатские комиссии

действуют в течение определенного срока. Наиболее распространенными являются комиссии по социальной политике, бюджетным отношениям и т.п.

Территориальные органы представительного органа муниципального образования представлены депутатскими группами, осуществляющими свои полномочия в избирательных округах.

Аппарат представительного органа муниципального образования создается в целях организационно-правового и материально-технического обеспечения деятельности.

Полномочия представительных органов муниципальных образований определяются федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними конституциями (уставами), законами субъектов Федерации, уставами муниципальных образований.

Данный перечень не является исчерпывающим. Он не может быть изменен или сокращен, но может быть расширен с закреплением в уставе муниципального образования.

Основной организационно-правовой формой работы представительного органа является заседание (сессия), на котором он решает вопросы отнесенные к его ведению законодательством и уставом муниципального образования.

Представительные органы осуществляют свои полномочия непосредственно только на заседаниях (сессиях) и принимают на них решения в коллегиальном порядке. Сессия – это совокупность заседаний представительного органа с участием всех депутатов или как минимум такого числа депутатов, при котором уставом муниципального образования сессия признается правомочной, а также всех других форм деятельности представительного органа. Во время сессии могут проводиться заседания представительного органа, постоянных комиссий, депутатские слушания, собрания фракций и депутатских групп.

Открытое заседание предполагает присутствие всех заинтересованных участников, представителей общественности, средств массовой информации. Именно в таком режиме проходит большинство заседаний. Закрытые заседания организуются в особых случаях (например, при обсуждении вопроса об отзыве руководителя думы, досрочного прекращения полномочий кого-либо из депутатов). Вопрос о характере заседания решается самим представительным органом.

Организацию деятельности представительного органа в соответствии с уставом муниципального образования осуществляет глава муниципального образования, а в случае, если указанное должностное лицо является главой местной администрации, – председатель представительного органа, избираемый этим органом из своего состава.

Расходы на обеспечение деятельности представительного органа предусматриваются в местном бюджете отдельной строкой в соответствии с классификацией расходов бюджетов Российской Федерации.

Управление и (или) распоряжение представительным органом или отдельными депутатами (группами депутатов) в какой бы то ни было форме средствами местного бюджета в процессе его исполнения не допускаются, за исключением средств местного бюджета, направляемых на обеспечение деятельности представительного органа муниципального образования и депутатов.

ПОНЯТИЕ И ПРОБЛЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

Коррупция явление – социальное. То есть присущее только коллективам людей и природу ее живучести следует искать именно в системе социальных отношений – как одной из форм удовлетворения потребностей человека. Государство связано с обществом и поэтому практически все его граждане в той или иной мере сопричастны государственному управлению. Многие обращаются для решения своих проблем в государственные органы или в органы местного самоуправления. Как и все в течение своей трудовой жизни в той или иной мере, по тем или иным аспектам выступают в роли управляемых объектов. Зависимость всегда проявляется, хотя с естественным в ту или иную сторону отклонением. И всегда существует связь между государством и обществом.

Государство и общество должны единым фронтом выступить против коррупции. Коррупция – не просто правонарушение. Она подрывает веру в эффективность государства и является прямой угрозой национальной безопасности. Мы должны резко усилить борьбу с коррупцией, в том числе посредством совершенствования антикоррупционного законодательства, с тем чтобы достичь нашей конечной цели – искоренить коррупцию как явление [1]. Мировая практика свидетельствует о том, государство являясь транзитным государством высокую степень коррупционного риска.

Для Казахстана после принятия первого закона в 1998 году преодоление коррупции стала одним из важнейших стратегических направлений экономического политического развития страны. Положившие начало качественного нового этапа борьбы с этим негативным явлением и усовершенствованно 17 законов в сфере борьбе с коррупцией, которые приблизили национальное законодательство к существующим международным стандартам.

После наша страна в 2008 году приняла нормативные правовые акты, координирующие борьбу с коррупцией, ратифицировала Конвенцию против коррупции (4 мая 2008 года), следуя рекомендациям Организации экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР). В настоящий момент основные международные антикоррупционные документы в Казахстане являются следующие:

- 1) Конвенция ООН против коррупции;
- 2) Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности;
- 3) Конвенция Совета Европы об отмытии, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности;
- 4) Конвенция Европейского союза о борьбе с коррупцией, затрагивающей должностных лиц Европейских сообществ или должностных лиц государств - членов Европейского союза;
- 5) Конвенция Организации экономического сотрудничества и развития о борьбе с подкупом иностранных должностных лиц в международных коммерческих сделках;
- 6) Конвенция Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию;

7) Конвенция Совета Европы о гражданско-правовой ответственности за коррупцию.

В целях реализации международных соглашений и международного сотрудничества в области борьбы с коррупцией 4 мая 2008 года Республикой Казахстан, как было указано выше, ратифицирована Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции, подписаны 12 соглашений с правительствами Румынии, Польши, Эстонии, Хорватии, Грузии, Словакии, Латвии, Китая, Турции, Объединенных Арабских Эмиратов, Египта и Франции по вопросам противодействия коррупции.

В 2011 году правительство Казахстана начало новой отраслевой Программы борьбы с коррупцией 2011-2015 годы, чтобы улучшить свое антикоррупционное законодательство, снизить временные и финансовые ресурсы, необходимые для открытия и регистрации бизнеса в Казахстане, и претендовать на членство GRECO. Программа была утверждена на государственном уровне, тем самым борьба с коррупцией определена как приоритетное направление на современном этапе развития государства.

– расширение международного сотрудничества и совершенствование национального законодательства по вопросам противодействия коррупции;

– повышение эффективности деятельности государственных органов по уменьшению коррупционных рисков;

– повышение антикоррупционного мировоззрения;

– снижение уровня теневой экономики [2].

Обеспечение экономической безопасности республики невозможно без резкого снижения уровня коррупции, которая препятствует развитию малого и среднего бизнеса, приводит к расхищению природных ресурсов, осуществлению невыгодных для национальной экономики инвестиций и т.п.

Казахстан предприняла ряд мер по коренному изменению, как деятельности государственных органов, так и совершенствованию национального законодательства в области борьбы с коррупцией. За коррупцию будет предусмотрено уголовное наказание. В том числе, около 80% лиц (в основном, госслужащих), совершивших по формальным признакам коррупционные деяния, продолжают работать в сфере государственного управления. Такая статистика снижает антикоррупционный рейтинг страны. Так в 2013 году Международная неправительственная организация Transparency International опубликовала очередной ежегодный доклад «Индекс восприятия коррупции», который показывает уровень коррупции в странах мира. Казахстан наряду с Россией, Ираном, Гондурасом, Гайаной и Коморскими островами занял в рейтинге 133-е место из 176 стран. Набрав 28 баллов из 100 возможных, наша республика осталась в списке высоко коррумпированных государств. Хотя и продвинулась в борьбе с коррупцией на один балл по сравнению с прошлогодними результатами [3].

Функциональная теория коррупции Т. Мертона, в частности, утверждает, что взяточничество минимизирует административные барьеры, повышая тем самым эффективность государственного управления. Однако отечественный опыт показывает, что взяточдатели, сталкиваясь с взяточполучателями, тратят времени и денег на переговоры с последними значительно больше, нежели в системе без взяток. Некоторые чиновники, руководствуясь личной выгодой, сознательно создают многочисленные административные барьеры, которые позволяют получать им дополнительные доходы в виде взяток. Исследование П. Моро показало, что

коррупция отрицательно влияет на инвестиции, однако в странах с «прогнозируемой» коррупционной ставкой инвесторы чувствуют себя более уверенно, нежели в странах, где коррупционные платежи непредсказуемы. В коррумпированных странах прямые иностранные инвестиции составляют относительно меньшую долю импорта капитала, чем в странах с низким уровнем коррупции. Кроме того, коррумпированные страны имеют более неустойчивый портфель сбережений, что в свою очередь, снижает возможности макроэкономического управления [4, с. 12]. Приток прямых иностранных инвестиций остаются сильными за последние годы, подчеркнув тот факт, что Казахстан является привлекательной страной инвестиций, несмотря на возросшую вероятность компаний сталкиваются с коррупцией.

Говоря о деструктивной природе коррупции, что оно представляет чрезвычайную опасность, поскольку неотделима от организованной преступности, мафии, теневой экономики, являясь собой конгломерат негативных явлений, девиантных форм.... Когда человек перестает осознавать ее аморальную, преступную суть и воспринимать ее «нормальным» явлением, привычным способом решения тех или иных проблем. Тем самым происходит изменение психологии, менталитета [5, с. 5].

Коррупция может существовать при наличии трех обязательных условий: человека склонного к правонарушениям, неэффективной власти непрозрачной экономике, позволяющего совершать правонарушения и получать нелегальные доходы – финансовые источники коррупции. Это и есть формула коррупции [5, с. 11].

Для повышения эффективности противодействия коррупции требуется проведение мониторинга коррупционной ситуации и выработка единого подхода к пониманию антикоррупционных процессов. Одной из основных причин экспансии коррупции в переходный период является несоответствие между новыми условиями, в которых должен функционировать государственный организм, и старыми механизмами этого функционирования

Учитывая достаточно высокую эффективность функционирования казахстанской государственной службы, Программа развития ООН предложила создание на базе Агентства по делам государственной службы и Академии Государственного Управления при Президенте Республике Казахстан (далее – АГУ) «регионального хаба» по изучению и распространению положительного опыта казахстанской модели. Создание «регионального хаба» предполагает проведение ознакомительных визитов для государственных служащих стран СНГ и Центральной Азии, прохождение ими стажировок в государственных органах Казахстана и обучения на базе.

С развитием управленческой культуры граждан связана, далее, их информированность о всех проблемах, явлениях, процессах, преобразованиях и т.д., происходящих в сфере управления, особенно государственного. Информация – это связующее (и промежуточное) звено между компетентностью и практическим участием граждан в управлении. Без него компетентность «зависает», становится беспредметной, а участие в управлении не приобретает желаемой рациональности. Но положение дел в данном вопросе с каждым годом приобретает все более неблагоприятный характер и не только потому, что абсолютно уменьшилось число носителей информации. Изменился сам подход к ее пониманию.

Управленческая культура, т.е. уровень компетентности и информированности, предполагает также и развитие заинтересованности граждан в участии в деятельности государственных органов, органов местного самоуправления или в непосредственном

ведении управленческих дел. Жизнь требует, чтобы гражданин интересовался государственным управлением не только тогда, когда ему приходится в этой области решать какой-либо свой личный вопрос, но и всегда, ибо зависимость между состоянием государственного управления и уровнем развития общества никогда не прерывается. И решение каждого частного вопроса определяется как раз тем, в каком состоянии находится государственное управление в момент его постановки перед органом или должностным лицом. Дебюрократизация (упрощение процедур и сокращение сроков принятия решений в государственных органах власти) и внедрение информационных технологий в деятельность системы государственного управления.

По состоянию на 1 октября 2011 года (отчетный период: 9 месяцев текущего года): Агентством и его территориальными управлениями проведено 1 989 проверок деятельности государственных органов по вопросам соблюдения законодательства о государственной службе и борьбе с коррупцией, в том числе плановых – 1 545, по заявлениям граждан и государственных служащих – 236, по обращениям государственных органов и иных юридических лиц – 118, по поручениям руководства Агентства и иной информации – 83, по публикациям в СМИ – 7. В ходе проверок выявлено 8 391 нарушение требований действующего законодательства о государственной службе. Данные проверки проводятся с привлечением представителей НДП «Нур Отан» и средств массовой информации. К дисциплинарной ответственности привлечены 758 госслужащих [1].

Снижены административные барьеры, и было сокращено количество лицензируемых видов деятельности и разрешений в 3 раза. В системе государственной службы особенно актуальными становятся вопросы оказания государственных услуг, уровень их качества и доступности для населения. В настоящее время проводятся оценка эффективности деятельности центральных государственных и местных исполнительных органов по вопросу оказания государственных услуг, а также социологические исследования, направленные на определение степени удовлетворенности физических и юридических лиц качеством и доступностью государственных услуг.

В целях освещения деятельности в сфере совершенствования государственной службы, в том числе по качеству оказания государственных услуг, а также разъяснению деятельности дисциплинарных советов, в течение года публикуются статьи в СМИ и на официальном сайте Агентства и электронных страницах его территориальных управлений.

Проводилась разработка целого комплекса мер, направленных на улучшение морального климата государственного управления и повышения доверия населения к государственным органам. Были созданы стандарты поведения государственных служащих, был упрощен доступ к информации, хранившейся в государственных органах, были частично раскрыты сведения о доходах государственных служащих. Со временем эти и многие другие мероприятия составили особое направление государственного управления – управление административной этикой.

Представители СМИ самым непосредственным образом борются с проявлениями коррупции. В настоящее время корреспондентов приглашают на все «громкие» судебные дела, спорные судебные разбирательства. Присутствие представителей СМИ служит неким гарантом того, что процесс будет «законным» и справедливым в силу освещенности дела. Вместе с тем, большинство статей и материалов носит информационно-статистический характер, описывает количество и

состав фактов коррупционных действий со стороны представителей государственных органов. Также регулярно освещаются в печатных и электронных изданиях различного рода проводимые мероприятия, направленные на обсуждение проблем коррупции. Практически отсутствуют статьи, в которых бы были описаны «правила» поведения в случаях столкновения с фактами коррупции как для рядовых граждан в случае «искусственного затягивания» решения вопроса госчиновником, так и, наоборот, для представителей власти, подвергшихся давлению со стороны взяточдателей. Достаточно редко встречаются и статьи, которые бы ставили своей целью анализ причин возникновения и причин распространения такого негативного явления, как коррупция в обществе, рекомендации по «профилактике» этого явления [2].

Основные направления дальнейшего совершенствования государственного управления были определены в послания Президента РК народу Казахстана «Процветания, безопасность и улучшения благосостояния всех казахстанцев «Казахстан-2030». Поэтому с 1999 год по 2004 год был особым этапом. При подготовке концепции и программы административной реформы в Казахстане учитывался опыт реформ государственного управления Канады, Японии, Сингапура, США, Австралии.

Главная идея антикоррупционной политики Сингапура заключается в «стремлении минимизировать или исключить условия, создающие как стимул, так и возможность склонения личности к совершению коррумпированных действий». Это достигается за счет целого ряда антикоррупционных принципов.

Повышение заработной платы государственных служащих. Конкурентоспособные зарплаты государственных служащих являются гарантией того, что талантливые и компетентные кадры не уйдут работать в частный сектор. Высокий уровень оплаты труда чиновников обеспечивает принцип экономности. Городу-государству хорошо известны такие проблемы, как разрастающаяся бюрократия, дублирование функций чиновников, снижение производительности труда, растущие бюджеты... В силу обеспечения престижа государственной службы и высоких окладов, даже при наличии большого объёма работы, сингапурская модель государственной службы обходится небольшим количеством персонала, используя современную технику и компьютеры. Немаловажным принципом организации государственной службы Сингапура является стремление чиновников к удовлетворению потребностей общества. Государственные служащие Сингапура обязаны чутко реагировать на жалобы населения и прислушиваться к его просьбам, которые приходят в виде писем в газеты и журналы, на телевизионные и радиоканалы, высказываются на ежегодных встречах с народом. В свою очередь, прочитав жалобу, чиновник обязан дать полный ответ в течение нескольких дней после публикации, в противном случае будет привлечён к ответственности.

Малайзии практически побеждена административная коррупция, чему способствовало проведение комплексной политики по трем направлениям:

- внедрение стандартов государственных услуг;
- строгое соблюдение этических норм государственными служащими;
- повышение заработной платы государственных служащих.

На постоянной основе проводятся исследования и соцопросы путем «хождения в народные массы», что способствует формированию негативного отношения населения к коррупции.

В начале 1999 года в Эстонии был принят закон о борьбе с коррупцией. Кроме того, существует телефон прямой связи, по которому можно сообщить о факте взятки или злоупотребления чиновником своим положением. Можно сказать, что сплошная компьютеризация образования и быта граждан позволила коренным образом изменить жизнь эстонского общества. Современные информационные технологии помогли снять бюрократические препоны и упростить процесс общения граждан и государства. Система «Электронного правительства» стала одной из визитных карточек Эстонии, примером того, как далеко продвинулась эта страна в сфере информационных технологий.

Коррупция есть во всех государственных сферах самые распространённые такие, как приватизация государственной собственности, предоставление льгот и преференций, лицензированию и т.д. Взаимодействие чиновника с предпринимателем возникает в двух случаях.

Первый – когда чиновник должен оказать предпринимателю некоторые услуги (дать разрешение, предоставить справку и т.д.). В подобных ситуациях коррупции способствуют:

- усложненность бюрократических процедур;
- структурные особенности органов власти, при которых одно ведомство обладает полномочиями и принимать властные решения, и оказывать услуги;
- незнание гражданами своих прав на получение услуг и обязанностей чиновников на их предоставление.

Второе – когда осуществление властью ограничивающей и регулирующей функции:

- выдача разрешений на занятие различными видами деятельности на строительство и наделение земельными участками;
- контроль со стороны государственных служб (пожарные, санэпидемстанции и т.п.);
- неадекватность шкал штрафов, способствующая уклонению от их уплаты с помощью взяток.

Таким образом антикоррупционная политика зависит не только от хороших законов, но и от понимания и поддержки гражданами и государственным аппаратом задач проводимых в стране реформ. Так важно в этот процесс вовлечь все общество. Чем активнее граждане участвуют в общественных делах, тем охотнее они подчиняются нормам права, которые закрепил законодатель, в том числе принятых непосредственно благодаря и их усилиям [4, с. 29]. Только после совместной кропотливой и конструктивной работы всех государственных органов, представителей гражданского общества приведет к достижению указанных высоких целей. Подводя итоги вышеуказанного предложения предлагаю следующее для снижения уровня коррупции в государственном управлении:

1. Создать с помощью СМИ и общественных институтов положительного образа государственного служащего, что будет возможно только при условии осуществления контроля над процессом со стороны органов государственного управления. Необходимо изменить отношение к проблеме, создать реальные инструменты, которые позволяют гражданам защитить свои права и действовать в соответствии с нормами закона.

2. Развивать гражданское общество. Установления диалога между государством и обществом может быть обеспечено путем создания антикоррупционных неправительственных организаций, целью которых является

формирование альтернативного взгляда на борьбу с коррупцией, а также консультативная работа с гражданами и профессиональными организациями и содействие повышению информированности населения. Совершенствовать процедуры взаимодействия с гражданами и организации с целью исключения проволок. Усиление открытости, демократичности гражданской службы, ее «отзывчивости» на потребности и интересы граждан и общества.

3. Осуществить модернизацию системы воспитания и образования государственных служащих в целях повышения уровня их патриотизма и профессионализма.

Применяя такие механизмы:

- Воспитание верности с помощью политики заработной платы. Повышение заработной платы государственных служащих.

- Жесткая работа контролирующих органов, от имени населения следящих за реализацией принципа социальной гармонии.

- Системная работа СМИ, регулярный мониторинг общественного мнения и др.

- Проводить разъяснительную работу среди населения по формированию антикоррупционного мировоззрения.

- Уполномоченные органы по защите прав человека и НПО должны поддерживать тесные и прочные отношения со СМИ как партнер в борьбе с коррупцией.

- Обеспечить большей доступности образования для населения государства путем широкого использования возможностей открытого обучения и самообразования с применением информационных и телекоммуникационных технологий.

- Позволить гражданам через Интернет реально контролировать работу государственных чиновников, проследить ход рассмотрения документов по своему обращению через Интернет, за тем, как решаются вопросы о выдаче разрешений или санкций по тому или иному делу в случаях, когда наиболее вероятно проявление коррупции, и протестовать, если ими замечены какие-либо нарушения.

Библиографический список

1. Нурсултана Н.А. «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства // 14 декабря 2012 года.

2. Программа по противодействию коррупции в Республике Казахстана 2011-2015 гг. // Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2011 года № 308.

3. Материалы на сайте http://tengrinews.kz/kazakhstan_news/kazakhstan-i-gonduras-pokazali-odinakoviy-uroven-korrupsii-224773/

4. Грибков. М.А. Государственное управление процессами противодействиями коррупции. – М., 2012.

5. Алимбеков. М. Научно-аналитический журнал Государственное управление и государственная служба. Академия государственного управления при Президенте РК. г. Астана. № 2/2009 г.

*Лепесова М.Ж., ст-ка 4-го курса
специальности «Государственное и местное управление»
Научный рук.: преподаватель, магистр Нартова Г.С.
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева
(Казахстан, г. Астана)*

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Республика Казахстан стала первой страной на территории СНГ, создавшей комплексную законодательную базу для развития сети технопарков. Отправная точка развития технопарков – утверждение в мае 2003 г. указом президента Н. Назарбаева «Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан». Период действия стратегии составит 12 лет (2003-2015 гг.). В этой стратегии одной из основных направлений государственной политики в сфере научно-технической и инновационной деятельности является формирование инновационной инфраструктуры, включающей создание специализированных субъектов инновационной деятельности государственного, межотраслевого, отраслевого и регионального характера. Сегодня является очевидным, что полноценная инновационная деятельность не может развиваться без принципиально новых хозяйственно-территориальных образований (технопарков, бизнес-инкубаторов, региональных инновационных фондов, венчурных фирм). Технопарки являются основополагающим элементом, создаваемой в республике национальной инновационной системы. Главная задача, которая ставится перед технопарками – посредством предоставления в пользование инициаторам инновационных проектов производственных площадей и коллективных бизнес-услуг обеспечить благоприятные условия для коммерциализации научных разработок. В Республике Казахстан формируется двухуровневая система технопарков – национальные технопарки и региональные. Отличительной особенностью национальных технопарков является наличие отраслевой направленности в их деятельности и режима Специальной экономической зоны с льготным налогообложением. В стране за последнее десятилетие создано и зарегистрировано более десяти технопарков. В частности, за последние два года был создан ряд региональных технопарков, таких, как товарищество с ограниченной ответственностью (далее – ТОО) «Технопарк “Алгоритм”» (г. Уральск); ТОО «Карагандинский региональный технопарк»; ТОО «Алматинский технологический парк» и т.д. Среди национальных технопарков необходимо отметить ПИТ (п. Алатау); технопарк ядерных технологий «Токамак» (г. Курчатов); технопарк космического мониторинга (г. Приозерск) и т.д. Главной целью технопарков является определение, раскрытие, развитие инновационного потенциала страны и, в особенности, ее регионов, а также обеспечение потребности экономики в инновационных продуктах. Создание и дальнейшее развитие технопарков в Казахстане призвано решить основную задачу в формировании конкурентоспособного перерабатывающего сектора экономики – укрепление связи науки с производством, внедрение современных технологий, повышение производительности труда в промышленности и, как следствие, производство высоко-технологичной и конкурентоспособной продукции [1].

Проанализировав данную ситуацию, 30 мая 2003 года, на основании Постановления Правительства РК было создано АО «Национальный инновационный

фонд» со 100%-ым участием государства в уставном капитале. Целью данного фонда является повышение общей инновационной активности в стране, в том числе содействию развития высокотехнологичных и наукоемких производств.

Но Казахстан сталкивается с рядом проблем, связанных с развитием технопарков и бизнес-инкубаторов. Идея «инкубатора» заключается в том, чтобы создать льготные условия для молодых, только возникших бизнесов, дать им возможность набраться сил для независимого существования. Оперившиеся «птенцы» должны покидать инкубатор и освобождать место для следующего поколения новичков. На самом деле этого не происходит. Многие из числа первых питомцев парка до сих пор там и остаются. Конечно, ротация есть, но освободившиеся места заполняются в основном по знакомству, а не на основе открытого конкурса [2].

В отличие от других стран, где в технопарках размещаются главным образом высокотехнологичные компании, в Казахстане резиденты технопарков в основном заняты в традиционных отраслях промышленности, таких, как производство мебели и сувениров, торговля и т. п. Фактически доминирует продвижение традиционных изделий и услуг. Только четыре из 110 резидентов занимаются услугами в области информационных технологий, а 11 – разработкой фармацевтических препаратов. Доля инновационных фирм (инновации определяется как новое для фирмы или рынка изделие или процесс) приблизительно одинакова в обеих группах. Другой неожиданный результат исследования заключается в том, что резиденты технопарков в основном ориентированы на местные рынки, где они продают около 90% продукции.

Основной проблемой развития технопарков в Казахстане является то, что нет определенной правовой базы по созданию и развитию технопарков. Данная отрасль в нашей стране появилась гораздо позднее, чем во многих других, что говорит о недостаточном опыте и нехватки необходимых знаний. Окончательная технология организации технопарков уже существует, правда, по мнению многих экспертов, она очень расплывчатая и неопределенная.

Чтобы решить эти проблемы необходимо создать такие условия, чтобы предприятия сами стремились стать резидентами технопарков, а этого можно добиться, если только они станут эффективным механизмом развития бизнеса. Кроме того, необходимо создать условия (моральные и материальные стимулы) для эффективной деятельности и воспроизводства научно-инновационных кадров и человеческого капитала, привлечение высококвалифицированных иностранных специалистов к научно-инновационной деятельности в Казахстане, тем самым создать возможность подготовить квалифицированных специалистов по инновационному менеджменту [3].

Решений для развития технопарков и всей инновационной структуры в целом очень много, но можно сказать с уверенностью, что помощь государства и его финансирование помогут Казахстану выбиться в мир новых технологий и стать ведущим лидером в этой области.

Таким образом, можно отметить, что внедрение в Казахстане таких инновационных структур, как технологические парки, происходит достаточно активно. Действующая система технопарков занимается как формированием рынка инноваций, так и защитой авторских прав, созданием условий для реализации инвестиционных проектов.

Ученым сложно трансформировать свою идею в проект, который бы окупал себя и приносил прибыль. Одно из решений этой проблемы, которое сейчас

обсуждается в правительстве, – это создание сети офисов коммерциализации. За рубежом практически каждый НИИ, вуз имеет собственный центр или сотрудничает с внешним центром коммерциализации, который собирает и оценивает работы ученых с точки зрения возможности извлечения из них прибыли.

Сейчас в Казахстане ученые и предприниматели не понимают друг друга. Поэтому задача офиса коммерциализации заключается в том, чтобы, взяв идею ученых и оценив ее, разработать готовый проект, который убедит бизнесмена в выгоды внедрения инновации. Такие «мостики» между учеными и предпринимателями должны быть в каждом регионе, и каждый вуз, НИИ должен пользоваться этими услугами. До конца 2010 года мы планируем адаптировать международно признанные методики коммерциализации к казахстанским условиям, разработать необходимые проекты НПА, мероприятия по обучению основам коммерциализации наших предпринимателей и инноваторов [4].

Нужно разработать программы, которые были бы нацелены именно на то, чтобы вовлечь крупные предприятия и МСБ в инновационную деятельность. Это может быть обучение, софинансирование исследований.

Нужно разрабатывать линейку инструментов, которые позволили бы предприятиям втягиваться в инновационный процесс. Из этой линейки особо важными являются, на мой взгляд, два метода стимулирования.

Первый – метод прямого стимулирования. Через налоги, субсидии, техническую политику мы привлекаем бизнес к тому, чтобы они внедряли и разрабатывали инновации. Например, в Программе форсированного индустриально-инновационного развития увеличена норма вычетов затрат предприятий на исследования со 100 до 150%. С этого года запущена бюджетная программа по безвозмездной выдаче инновационных грантов.

Второй метод – это создание среды, которая стимулировала бы, информировала и зажигала предпринимателей идеями по внедрению инновационных технологий, среды... В Казахстане следует выделить несколько перспективных направлений. Это АПК, включая биотехнологии, развитие некоторых направлений альтернативной энергетики, например ветровой. Есть задел в переработке техногенных отходов.

Одно из приоритетных направлений для Казахстана – развитие эффективного сухопутного транзита...

В Казахстане разворачивается стратегия инновационного прорыва. Конкретные шаги по реализации и активизации инновационной программы сделаны с принятием Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан до 2015 г., законов «Об инновационной деятельности», «О науке». Начальный ее этап связан с решением проблемы преодоления технологической отсталости, модернизации базовых отраслей. Это предполагает разработку и внедрение высоких технологий, повышающих отдачу важных секторов экономики. При этом требуется увеличить глубину переработки минерального, углеводородного и сельскохозяйственного сырья, освоить производство конечной продукции в металлургии, утилизацию вторичного сырья. Впоследствии путем конверсии, развития малого бизнеса, совместного предпринимательства можно будет заложить ядро наукоемких и высокотехнологичных производств на базе имеющихся мощностей по выпуску приборов, средств автоматизации, радиотехники, начать формировать индустрию информатики, новых материалов на основе композитов, керамики и пластмасс [5].

Экономические аспекты проблемы развития инновационной деятельности постоянно находятся в центре внимания многих ученых и практиков. Таким образом, заложенные теоретические и методологические основы инновационной деятельности требуют дальнейшего развития и обобщения.

Дальнейшая успешная деятельность технопарков позволит Казахстану более эффективно использовать имеющийся научно-технический потенциал, финансовые и трудовые ресурсы. Одновременно это будет способствовать решению социально-экономических проблем, в частности в сфере занятости и борьбы с бедностью, а также достижению устойчивых темпов экономического роста государства в целом.

Библиографический список

1. Закон Республики Казахстан от 03.07.2002 № 333-2 «Об инновационной деятельности».
2. Программа развития инноваций и содействия технологической модернизации на 2010-2014 гг.
3. Закон Республики Казахстан от 23.03.2006 № 135-3 «О государственной поддержке инновационной деятельности».
4. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 28.01.2011 г.
5. Указ Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года «О стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы».

Литвиненко С.С., ст-ка гр. ОЭУ-21

Научный рук.: к.б.н., доцент Гончарова О.В.

Омский институт (филиал)

*ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
(Россия, г. Омск)*

КОММУНИКАТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ В РАМКАХ II ТОРГОВОГО ФОРУМА СИБИРИ

20–21 марта 2013 г. в Омске проходил II Торговый форум Сибири, в котором приняло участие свыше 800 человек. В рамках данного мероприятия обсуждались основные проблемы региона, были представлены концепции развития торговли и потребительского рынка. Помимо этого были затронуты и другие актуальные на сегодняшний день темы, например, вступление России в ВТО. Участники круглых столов отметили положительные и отрицательные результаты выступления. Помимо этого говорили о таможенном союзе, о сотрудничестве со странами СНГ и т.д. На всех секциях были представлены насыщенные и информативные доклады, которые позволили участникам и слушателям в доступной форме обогатиться полезной информацией и извлечь из услышанного «рациональное зерно» для собственных размышлений.

Актуальность данной работы определяется возрастающим количеством коммуникаций в общественной и деловой жизни и необходимостью их исследования для правильного построения коммуникативного поведения. Цель нашего исследования – анализ мероприятия для изучения организационного поведения коммуникаторов. Методология исследования включает в себя методы наблюдения и анализа.

II Торговый форум Сибири – это социальная коммуникация, специфический обмен информацией для достижения определенной цели. Структура ее состоит из подготовки коммуникации, вербальных и невербальных средств коммуникации, а специфика определяется преобладанием трех составных компонентов: констатации, интерпретации и вопросов.

Наша группа впервые принимала участие в подобном мероприятии. Еще за несколько недель до Форума преподаватели вуза довели до нас информацию о его значимости, рассказывая о правилах проведения, основных обсуждаемых проблемах. Именно поэтому, оказавшись непосредственно на месте, мы были частично подготовлены к тому, что нам предстояло услышать.

Следует отметить как позитивные, так и негативные моменты в отношении коммуникативной стороны работы Форума.

В процессе коммуникации могут возникнуть коммуникативные барьеры: логический (из-за разных форм мышления), стилистический барьер (из-за несоответствия форм представления информации ее содержанию), семантический (смысловой), фонетический (из-за особенностями речи говорящего: дикция, интонация, логические ударения и т.д.).

В отношении поведения людей в рамках проведения Форума можно сказать одно: «Форум – это место, где собираются люди, которые кардинально отличаются друг от друга манерой общения, поведения, способом выражения собственных чувств и эмоций, целями и задачами своего прихода и т.д.».

Из наблюдения за поведением людей можно отметить для себя немало интересного и поучительного. К примеру, когда мы слушаем чужую речь, то учимся грамотно выражать свои мысли, задумываемся о недостатках нашей речи, чтобы в подобных ситуациях выступая на публике не выглядеть глупо и нелепо. Ведь не зря народная мудрость гласит: «Учитесь на ошибках других». Для молодого человека, у которого впереди много нового и неизведанного, очень важно уметь слушать и слышать то, что до него пытаются довести.

Одним из основных элементов деловых встреч является умение формулировать вопросы и задавать их докладчикам – это целое искусство и здесь необходимо быть очень и очень внимательным. Ведь ценность диалога заключается в обмене информацией и, если вы хотите получить на свои вопросы ответы, формулируйте свой мысли правильно.

Хочется констатировать, что с данной задачей на Форуме справлялись не все. В результате чего следует для себя установить несколько правил. Например, не нападать на докладчика, даже если Вы имеете диаметрально противоположную точку зрения. Уместнее сдерживать эмоции и сформулировать вопрос таким образом, чтобы получить на него необходимый ответ. При этом следует помнить о том, что для Вас важнее – ответ или выражение негативного отношения к докладчику. Людей предпочитающих наступательную манеру подачи вопроса на Форуме было не так много, большинство стремилось задавать вопросы по существу и не вызывать докладчиков на полемическую дуэль.

Однако умение наступательным образом вести беседу в некоторых случаях эффективнее, нежели задавать вопросы, не ущемляя мнения другого. Такой вариант дает эффект в том случае, когда докладчик не ставит цель донести важную информацию до слушателя, а говорит в общих чертах о чем-либо не по существу. Вот именно в этом случае атакующим вопросом можно вывести человека на «чистую

воду», убедившись, лукавит он или просто не стремиться донести то важное и ценное, что так необходимо знать нам.

Безусловно, люди, которые выступали с докладами и дискутировали по их поводу, имеют большой опыт за плечами, каждый из них имеет огромный багаж знаний и может поделиться им с окружающими. Однако, не всегда удавалось связать все воедино и прийти к общему выводу. Данная цель не была достигнута из-за ограничения во времени. Ведь для любого разумного решения необходимо время на его рассмотрение, анализ, обсуждение, выражение собственных позиций по этому поводу, а также синтез мнений и их логическое выражение.

Таким образом, на мероприятиях подобного уровня докладчик должен акцентировать внимание на правильности передачи информации, правильном ее понимании окружающими, речевых средствах манипуляции, тайминге, заинтересованности аудитории и на получении положительной обратной связи.

Мамедова Д.Г., ст-ка гр. ДФФ-371

Научный рук.: доцент кафедры Общего менеджмента Усольцева А.Г.

Омский филиал НОУ ВПО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

(Россия, г. Омск)

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Совершенствование механизма управления оборотными средствами предприятия является одним из главных факторов повышения экономической эффективности производства на современном этапе развития отечественной экономики. В условиях социально-экономической нестабильности и изменчивости рыночной инфраструктуры важное место в текущей повседневной работе финансового менеджера занимает управление оборотными средствами, т.к. именно здесь кроются основные причины успехов и неудач всех производственно-коммерческих операций фирмы. В конечном итоге, рациональное использование оборотных средств в условиях их хронического дефицита является одним из приоритетных направлений деятельности предприятия в настоящее время.

Оборотные активы – это средства, обслуживающие процесс хозяйственной деятельности, участвующие одновременно и в процессе производства, и в процессе реализации продукции. В обеспечении непрерывности и ритмичности процесса производства и обращения заключается основное назначение оборотных средств организации.

В оборотные активы коммерческого предприятия входят:

- запасы;
- налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;
- дебиторская задолженность;
- финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов);
- денежные средства и денежные эквиваленты;
- прочие оборотные активы.

Одним из наиболее существенных факторов организации финансового менеджмента для многих промышленных и торговых компаний, является размер

товарных запасов. С позиции финансиста идеальным состоянием для ведения бизнеса должно быть отсутствие каких-либо товарных запасов при полном обеспечении производственного процесса всеми необходимыми компонентами. Сегодня, в силу ряда объективных причин, для большинства предприятий добиться полного отсутствия товарных «излишков» не представляется возможным. И если от запасов нельзя избавиться, то ими необходимо управлять.

Запасы представляют собой материальные ценности, ожидающие производственного потребления.

Запасы – это находящиеся на разных стадиях производства и обращения продукция производственно-технического назначения, изделия народного потребления и другие товары, ожидающие вступления в процесс производственного потребления.

Одна из наиболее распространенных ошибок российских предприятий при управлении запасами – увеличение их оборачиваемости без учета других факторов. Это может привести к падению прибыли и росту операционных издержек. Возможна и другая крайность: стремясь исключить дефицит запасов, некоторые организации заполняют склады материалами, причем затраты на их содержание многократно превышают издержки, которые могли бы возникнуть в связи с отсутствием некоторых товаров. Однако подобных ошибок можно избежать, если использовать универсальные принципы управления запасами.

Запасы обладают следующими тремя важными свойствами:

- они материальны, т.е. имеют вещественную форму, их можно увидеть и пощупать;
- запасы – это активы, т.е. ресурсы, которые компания может использовать для получения какой-либо пользы (или, как говорят те же международные стандарты, «для получения экономических выгод»);
- запасы, рано или поздно, будут потреблены (или, по крайней мере, предполагается, что они будут потреблены).

Запасы компаний можно разделить на три типа:

- операционные;
- страховые;
- спекулятивные.

Операционные запасы создаются в связи с производственной необходимостью. Страховые запасы формируются для того, чтобы защититься от неконтролируемого поведения покупателей (поскольку невозможно спрогнозировать количество ежедневных заказов) и задержек в поставке товаров (вследствие невыполнения обязательств поставщиками и транспортными компаниями). Спекулятивные запасы создаются в случае, когда компания прогнозирует, что в ближайшее время цена на ресурсы возрастет, и надеется сэкономить на разнице цен.

Для эффективного управления запасами коммерческого предприятия важно определить релевантные затраты. Релевантные затраты представляют собой затраты, которые меняются в результате принятия решения. В системе управления запасами обычно выделяют следующие группы релевантных затрат:

- затраты, связанные с хранением запасов (стоимость капитала, обездвиженного в запасах; затраты на содержание товара на складе);

- затраты, связанные с выполнением заказов (расходы на ведение учетной документации; транспортные расходы на доставку заказов; расходы, связанные с размещением заказов, и т. д.);
- убытки, возникшие из-за дефицита запасов (расходы в виде потери части прибыли либо потери клиентов и части деловой репутации компании).

После выявления релевантных затрат можно определить оптимальное решение управления запасами. Оптимальным будет такое решение, при котором сумма всех релевантных затрат минимальна. Если определены сами затраты и порядок их изменения, то вычисление оптимального решения – уже техническая задача, решаемая методами линейного программирования.

Для вычисления оптимального размера заказа ($Q_{\text{опт}}$) (в единицах запаса) можно воспользоваться известной формулой:

$$Q_{\text{опт}} = \sqrt{\frac{2DA}{C}},$$

где D – плановая потребность в данном наименовании запаса за период (месяц, квартал, год);

A – затраты на выполнение одного заказа, которые возникают при размещении нового заказа;

C – затраты на хранение единицы запасов за период.

В современных условиях деятельность отечественных производителей должна быть ориентирована на выпуск высококачественной и конкурентоспособной продукции при максимальном снижении затрат на ее производство. Поэтому особую значимость приобретает использование передовых форм и методов организации труда и управления производством, применяемых в экономически развитых странах. В этой связи особый интерес представляет метод управления производством по системе JIT («just-in-time», т.е. «точно в срок»).

Компании, использующие подход «точно-в-срок» обычно имеют значительное преимущество перед своими конкурентами, которые используют более традиционный подход. У них ниже стоимость производства, меньше брака, выше гибкость и способность быстро предоставлять на рынок новые или усовершенствованные товары.

Конечная цель системы JIT – это сбалансированная система; то есть такая, которая обеспечивает плавный и быстрый поток материалов через систему. Основная идея состоит в том, чтобы сделать процесс как можно короче, используя ресурсы оптимальным способом. Степень достижения этой цели зависит от того, насколько достигнуты дополнительные (вспомогательные) цели, такие как:

- исключить сбои и нарушения процесса производства;
- сделать систему гибкой;
- сократить время подготовки к процессу и все производственные сроки;
- свести к минимуму материальные запасы;
- устранить необоснованные затраты.

Проектирование и производство в системе JIT представляют собой основу для выполнения перечисленных выше целей. Эта основа состоит из четырех формирующих блоков:

- разработка изделия;
- разработка процесса;

- кадровые/организационные элементы;
- планирование и управление производством.

Скорость и простота – два общих элемента, которые проходят через эти формирующие блоки.

Несмотря на то, что точные аналитические методы управления запасами пока еще не применяются многими отечественными компаниями, они постепенно получают все большее распространение благодаря повышению квалификации российских менеджеров и проникновению иностранных компаний на российский рынок.

Способность проводить логистические операции с наименьшими затратами уже сегодня является одним из основных конкурентных преимуществ для дистрибьюторских фирм, функционирующих в условиях высокой ценовой конкуренции и низкой нормы рентабельности, для супермаркетов и магазинов розничной торговли, а также оптовых компаний. Если по объективным причинам сложные методы управления запасами предприятию недоступны, то можно использовать более простые рекомендации. Однако управление запасами в том или ином виде должно быть реализовано в каждой компании, работающей на конкурентном рынке.

Библиографический список

1. Аванесов Ю.А., Ключко А.Н., Василенко Е.В. Основы коммерции на рынке товаров и услуг. – М., 2009.
2. Аникин Б.А., Родкина Т.А. Логистика. – 2-е издание. – М.: Проспект, 2010.
3. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009.
4. Бланк И.А. Управление торговым предприятием. – М., 2009.
5. Горячко В.И. Оптимизация товарных запасов в кооперативной торговле. – М.: Инфра-М, 2009.

Манабаева А.Б., ст-ка гр. МЖБ-201

Научный рук.: старший преподаватель Хасенова С.М.

*Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова
(Казахстан, г. Павлодар)*

«СТРАТЕГИЯ-2050: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА»

14 декабря 2012 года наш Президент Н. Назарбаев обратился с Посланием к народу Казахстана, где обозначил четкое видение развития страны до 2050 года. Стратегия «Казахстан-2050» закладывает новый прагматичный курс. В рамках стратегии определено несколько ключевых векторов долгосрочного развития Казахстана. Во-первых, это новая прагматичная экономическая политика, основанная на принципах прибыльности, возврата от инвестиций и конкурентоспособности. То есть во главу угла при принятии любых решений будет ставиться социально-экономическая целесообразность. Это касается макроэкономической, налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики, наших планов по индустриализации и развитию инфраструктуры, недропользования, управления гос. активами и др. Во-вторых, всесторонняя поддержка предпринимательства. Частная инициатива уже сегодня играет ключевую роль в нашей экономике. В дальнейшем основные усилия

будут концентрироваться на стимулировании малого и среднего бизнеса, расширении механизмов государственно-частного партнерства и корректировке роли государства в хозяйственной деятельности. В-третьих, новые принципы социальной политики, основанные на социальных гарантиях и личной ответственности каждого человека. Государство создает все условия для самореализации граждан, а социальная поддержка будет оказываться лишь тем, кто по объективным причинам не способен себя обеспечить. В-четвертых, развитие знаний и профессиональных навыков граждан. Это касается всей системы образования: от дошкольного до университетского. Образование в течение всей жизни должно стать образом мышления наших граждан. В-пятых, дальнейшее укрепление государственности и развитие казахстанской демократии. В Казахстане будет внедряться новый тип государственного управления, будет проведена децентрализация управления и поэтапное внедрение выборности акимов. Борьба с коррупцией и реформа правоохранительной системы также в числе наших базовых приоритетов. В-шестых, это продолжение последовательной многовекторной внешней политики. В-седьмых, формирование нового казахстанского патриотизма как фундаментальной основы успеха многонационального и многоконфессионального общества нашей страны.

«Стратегия «Казахстан-2050» – это путь, показывающий молодежи, в какой стране они будут жить. Мы разработали ее, восприняв опыт многих стран, международных организаций и скрупулезно изучив наши возможности, наши ресурсы и экономику страны, направленность ее отраслей. Наше видение будущего – это взгляд уверенной в своих силах страны, сплоченного единого народа. Это путь, показывающий молодежи, в какой стране они будут жить, если осуществят задачи, поставленные в этой стратегии. И мы будем идти к 21-му веку вместе с нашими партнерами по всему миру, приумножая свой вклад в глобальное развитие и прогресс», – сказал Н. Назарбаев. Также Президент отметил, что глобализация ускоряет течение времени, и современные народы воспитываются за 2-3 десятилетия, а не за столетия, как раньше. Казахстан стал стремительно взрослеть с самых первых лет независимости. Как состоявшееся динамичное государство, Казахстан сформировал свое собственное видение эффективного мироустройства в новом столетии и свое место в этом развитии.

По-нашему мнению, «Стратегия-2050» – это большой шаг на пути всемирного развития Казахстана.

Библиографический список

1. /Inform.kz/ «Национальное информационное агентство «КазИнфорСтратегия «Казахстан-2050».
2. /www.parlam.kz./

Манукян С.Э., ст-ка гр. ДФФ-501

Научный рук.: доцент кафедры Общего менеджмента Усольцева А.Г.

Омский филиал НОУ ВПО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

(Россия, г. Омск)

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Современное развитие российской экономики во многом зависит от уровня функционирования строительного комплекса. Активизация строительной отрасли в России сейчас особенно актуальна. Инвестиции в строительство стимулируют рост смежных отраслей, способствуют созданию дополнительных рабочих мест. Но при этом эффективность бизнес-процессов в строительном комплексе напрямую зависит от рыночных инструментов организации и управления производством.

В настоящее время в строительной отрасли наблюдается заметное увеличение доли государственного участия в реализации проектов и программ путём формирования частно-государственных партнёрств на фоне проработки законодательных и нормативно-правовых основ и усиления процессов саморегулирования деятельности строительных компаний [1].

Строительство – особая отрасль материального производства. Она отличается от других отраслей общественного хозяйства. Техничко-экономические особенности строительного производства объясняется особым характером ее товара, специфическими условиями труда и отличительными чертами техники, технологии, организации, управления и материально-технической базы. Эта отрасль осуществляет новое строительство, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение и поддержание мощностей действующих предприятий, а также работы по капитальному ремонту зданий и сооружений.

Основная роль строительной отрасли – создание условий для поступательного движения всей экономики.

Строительному производству свойственны общие закономерности и принципы управления экономикой. В то же время строительство как отрасль материального производства во многом отличается от промышленности: здесь действуют свои специфические, характерные только для данной отрасли технико-экономические особенности, которые связаны со своеобразным характером ее продукции и строительных процессов.

Строительство традиционно очень отстаёт по интенсивности внедрения систем интеграции от целого ряда других отраслей. Одна из основных причин – специфика строительного сектора, связанная с многополярностью финансово-хозяйственной деятельности его предприятий.

К особенностям строительства относят организационно-техническую сложность производимой продукции (здания и сооружения). В строительстве перемещаются рабочие и строительная техника (машины и оборудование), а сама строительная продукция остается неподвижной. Значительный объем работ выполняется под открытым небом.

Существенной особенностью строительной продукции является многообразие – она изготавливается под заказ, который определяется проектом. Это влияет на индивидуальный характер ценообразования строительной продукции, определяемая на основе смет.

Особенностью строительного производства является его большая материалоемкость. Она усложняет создание гарантийных запасов материалов, подобно тому, как это имеет место в промышленности. К тому же часть материалов (например, товарные растворы) не могут складироваться и должны быть использованы в течение 1-2 часов после их выпуска. Все это ставит строительный технологический процесс в большую зависимость еще и от транспорта.

По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство» за период с января по

сентябрь 2011 года составил 3221,6 млрд. руб., что на 18,2% больше по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

Динамика объемов строительства в стоимостном выражении в период с января по сентябрь 2010-2011 года отражена на рисунке 1.

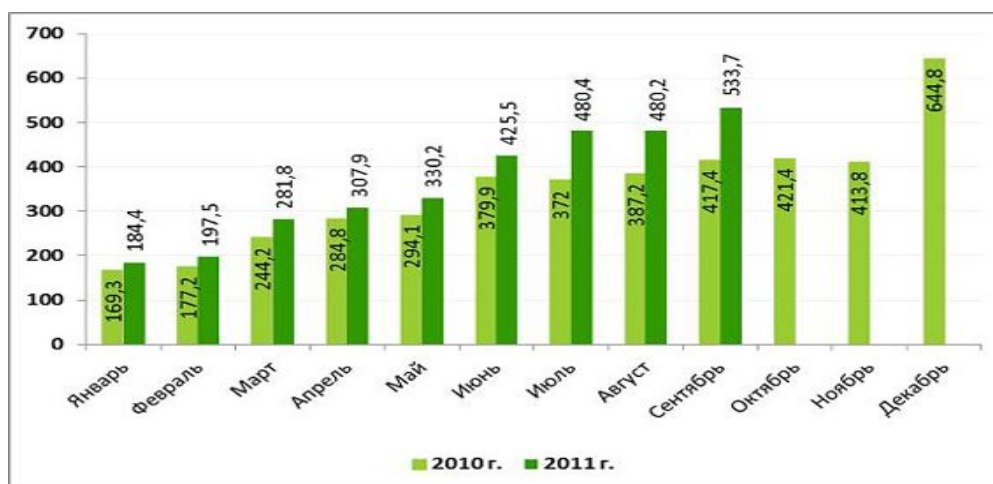


Рис. 1. Объем строительства за 2010 г. и январь-сентябрь 2011 г., млрд. руб.

Из графика 1 следует, что за сентябрь 2011 г. объем строительства составил 533,7 млрд. рублей или 127,9% к уровню соответствующего периода предыдущего года.

Также график 1 показывает, что за последний год объем строительства увеличился в достаточной степени. Среднемесячный прирост за 9 месяцев составил 16,6%, при этом среднемесячный прирост за III квартал существенно отличается в большую сторону, составив 27,0%. Однако эти данные указаны без учета инфляции, следовательно, прирост в этом случае может быть скорректирован в меньшую сторону.

Омскстат опубликовал данные о финансовых результатах деятельности организаций Омской области в январе - сентябре 2012 года.

Предприятия строительной сферы за январь - сентябрь 2012 г. заработали 417,5 миллионов рублей – это лишь половина (55%) от сальдо аналогичного периода 2011 года. По данным на третий квартал, 73% организаций получили «плюсовой» финансовый результат [2].

В Омской области создан банк данных в сфере экономического и нормативно-правового развития отраслей промышленности, строительства наш. Центр ценообразования в Омске является ведущим не только в Сибири, но и в России и имеет высокий авторитет. У него есть очень мощная практическая и теоретическая база в сфере ценообразования в капитальном строительстве.

Для эффективного расходования бюджетных средств и привлечения капиталов из-за рубежа в Омске разработаны современные стандарты ценообразования, которые станут основой для формирования подобных стандартов в России и получают статус международных нормативов.

Совместно с ОАО «МРСК Сибири» специалисты Сибирского центра ценообразования разработали уникальную инновационную методику определения сметной стоимости при строительстве и ремонте объектов энергетики. Она также была представлена на научно-практической конференции и получила высокую оценку [3].

Планируется, что в начале следующего года появится единая база данных стоимости основных строительных ресурсов, которая будет общедоступной и позволит, в том числе создать более эффективную конкурентную среду для производителей и поставщиков строительной продукции. Вслед за укрупненными нормативами цены строительства на федеральном уровне должны появиться подобные нормативы во всех субъектах РФ.

Введение новых сметных нормативов будет стимулировать принятие экономически эффективных технических решений для объектов, финансируемых из федерального бюджета.

Библиографический список

1. Акимов В. В., Герасимова А. Г., Макарова Т. Н., Мерзляков А. Ф., Огай К. А. Экономика отрасли (строительство): Учебник. – М.: РИОР, 2007. – 5 с.
2. Коммерческие вести <http://kvnews.ru/realty/12384/>
3. Строительство <http://www.crmdaily.ru/sovety-po-vyboru-crm/449-erp-sistemy-dlya-genpodryadchikov.html>

Мапышева Ж.Б., ст-ка гр. ДФФ-501

Научный рук.: доцент кафедры Общего менеджмента Усольцева А.Г.

Омский филиал НОУ ВПО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

(Россия, г. Омск)

ФАКТОРЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В рыночных условиях гарантии выживаемости предприятия и основного устойчивого положения предприятия является его финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно управляет денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также его расширение.

Для того чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных рыночных условиях, управленческому персоналу необходимо, в первую очередь, уметь реально оценивать финансовые состояния, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов.

Финансовое состояние предприятия (ФСП) – это сложная экономическая категория, отражающая на определенный момент времени способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность, вовремя рассчитываться по обязательствам, сохраняя при этом инвестиционную привлекательность [1, с. 525].

Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска (рис. 1) [1, с. 525].

Устойчивое финансовое состояние достигается при достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, достаточном уровне

рентабельности с учетом операционного и финансового риска, достаточности ликвидности, стабильных доходах и широких возможностях привлечения заемных средств.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самофинансирования.

Самое главное, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов.

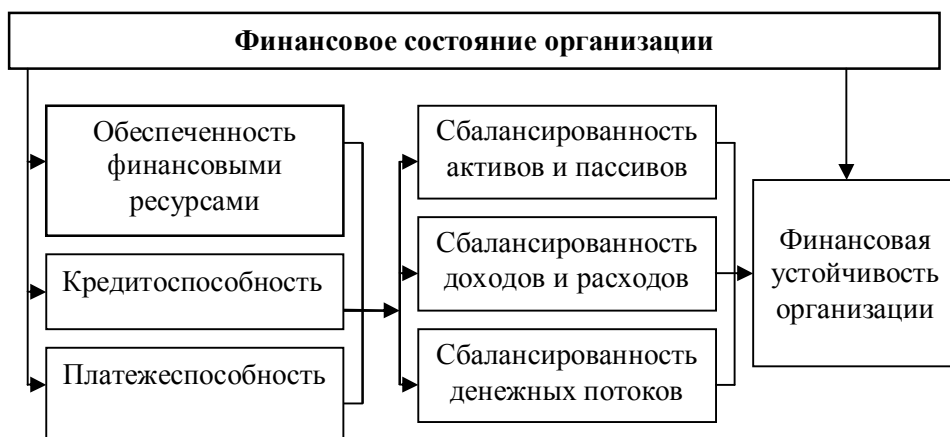


Рис. 1. Составляющие финансовой устойчивости организации [2]

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности предприятия. Предприятие, обладающее финансовой устойчивостью, имеет преимущества перед другими предприятиями той же специализации, в области привлечений инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и рабочими, так как выплачивает своевременно налоги, взносы в социальные фонды, заработную плату – рабочим, дивиденды – акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов.

Чтобы обеспечить «выживание» предприятия в условиях рынка, для этого руководству следует быстро реагировать на ограничения, создаваемые системой экономических отношений, разработать собственную стратегию, в борьбе со многими внешними факторами, которая позволила бы смягчить негативные последствия общего спада производства, маневрируя финансовыми ресурсами и производственными программами. Необходимо «выработать иммунитет» к воздействию внешних и внутренних факторов, нарушающих воспроизводственную деятельность организации. Таким образом, финансовая деятельность любой

организации представляет собой комплекс взаимосвязанных процессов, зависящих от многочисленных и разнообразных факторов.

Внешние факторы, неподвластные воли предприятия, и внутренние, зависящие от предприятия его работы, классифицируются по месту возникновения. Для рыночной экономики характерно и необходимо активное реагирование управления организации на изменение внешних и внутренних факторов.

Факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации:

1. Внутренние факторы:

а) отраслевая принадлежность организации;

б) структура выпускаемой продукции (услуг), ее доля в общем платежеспособном спросе;

в) размер оплаченного уставного капитала; величина издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;

г) состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру [2, с. 91].

2. Внешние факторы:

а) влияние экономических условий хозяйствования;

б) преобладающую в обществе технику и технологию;

в) платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей;

г) налоговую кредитную политику правительства и др. [2, с. 92].

Современная экономическая наука имеет в своем распоряжении огромное количество разнообразных методов оценки финансовых показателей, которые постоянно изменяются в связи с возрастанием требований, предъявляемых к анализу. На сегодняшний день огромное значение имеет не только оценка и анализ финансового состояния предприятия, но и прогнозирование финансовой устойчивости, а также разработка мероприятий по улучшению его финансового состояния.

Библиографический список

1. Савицкая, Г. В. Экономический анализ [Текст]: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Г.В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 649 с. – ISBN 978-5-16-004340-1.

2. Анализ результатов финансовой деятельности ОАО «ТАГМЕТ» [Электронный ресурс]. URL – <http://www.bestreferat.ru/referat-219018.html>

Мартынова Ю.С., Ясырева К.А., 3 курс, специальность – Финансы и кредит

Научный рук.: к.п.н., доцент Баева Д.Р.

ФГБОУ ВПО «Омский государственный аграрный университет

им. П.А. Столыпина»

(Россия, г. Омск)

АНАЛИЗ РЫНКА ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Одной из основных задач маркетинга является всесторонний анализ рынка и потребителя.

Логотип (товарный знак) является важнейшим элементом фирменного стиля и

играет огромную роль в узнаваемости банка и его услуг на рынке. Удачный логотип способен значительно повысить эффективность рекламы, поднять имидж банка и повлиять на ее восприятие, на рынке. Носителем логотипов банка и логотипов платежных систем являются пластиковые карты.

Анализируя рынок пластиковых карт, мы взяли 5 крупных и известных банков в Омской области.

По тарифам каждого банка по каждой карте, мы выделили:

- самый высокий кредитный лимит – 2000000 р. В банке МДМ по карте Visa Infinite;
- самый низкий кредитный лимит – 3000 р. в Сбербанке по молодёжной кредитной карте;
- максимальная оплата за обслуживание карты – 10000р/год в МДМ банке по карте Visa Infinite;
- минимальная оплата за обслуживание карты – 150 р/год в МДМ банке по карте Visa Electron, MasterCard Unembossed;
- самый высокий процент по кредиту – 32% в Бинбанке по карте Mastercard;
- минимальный процент по кредиту – 16% в МДМ банке по картам: Visa Gold, Visa Platinum, Visa Infinite.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ РЫНКА ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

Детские карты

В настоящее время все больше и больше расчетов осуществляется при помощи пластиковых карт. В связи с этим мы предлагаем выпускать новые пластиковые карточки, предназначенные специально для подростков, возраст которых от 7 до 18 лет. С 18 лет подросток становится полноправным самостоятельным клиентом банка, и ему уже не надо спрашивать разрешения родителей, чтобы оформить себе карту и личный счет.

К одному карточному счёту привязывают не более 3х дополнительных карточек.

Прежде чем отдать ребенку карту, нужно обязательно научить его правилам обращения с ней.

Карта – это не просто симпатичная вещь, которой можно похвастаться перед друзьями. Это самые настоящие деньги, только они не лежат в кошельке в виде разных купюр, а находятся на банковском счете мамы или папы. То есть мы их не видим, но они есть.

Наличие собственной карточки, привязанной к родительскому счету, вовсе не дает ребенку возможности тратить семейный бюджет по собственному усмотрению. Как показывает практика, дети обычно не успевают потратить всю выделенную сумму за отведенное время. Стоит отметить, что средства, не израсходованные за указанный период, не накапливаются, поэтому сэкономить на обедах, чтобы накопить на велосипед, ребенку таким образом не удастся.

Родители также могут указать, как именно ребенку разрешено пользоваться карточкой: например, запретить снятие наличных или оплату покупок в магазине. Установленные ограничения можно в любой момент откорректировать – увеличить или уменьшить лимит, разрешить дополнительные способы использования. Обо всех

операциях по карте ребёнка родитель получает уведомления по SMS. В сообщении отражается не только сумма расходов, но и информация о том, в каком магазине или банкомате расход произведен. Таким образом, в любое время вы будете знать, сколько денег на счете осталось. Это помогает не только контролировать траты, но и своевременно заблокировать карточку при обнаружении подозрительной активности. Кстати, банковские эксперты отмечают, что случаев мошенничества с детскими картами намного меньше, чем с полноценными взрослыми. Чаще всего дети покупают по карточкам одни и те же вещи в одних и тех же магазинах, в то время как взрослые широко оплачивают картой покупки в разных местах и через Интернет, что значительно повышает риски. Но если ребенок умудрится где-то потерять карточку вместе с информацией о PIN-коде, вернуть похищенные злоумышленниками средства не удастся, потому что операции, проведенные с использованием PIN-кода, оспорить нельзя.

Между тем при выезде за рубеж категория карты может иметь весомое значение. Тем детям, которые отправляются за рубеж, оформляются карты более высокой категории, чем электронные, которые позволяют автоматически получить разрешение на проведение операций по карте. Также в случае непредвиденных расходов у ребенка, находящегося вдали от дома, родителям будет проще и дешевле увеличить лимит по карте, нежели отправлять деньги через системы денежных переводов. Перевести деньги своему ребенку можно и с помощью систем денежных переводов, например через Western Union. Конечно, это будет быстро, но дорого. К тому же адресат перевода получит наличные, что небезопасно. В таком случае можно просто увеличить лимит расходов по дополнительной карте, и ее держатель сможет в любой момент совершить необходимый платеж, а владелец основной карты избежит лишних трат. А также, больше не появится необходимости заботиться об обмене валюты, не придется волноваться, что ребенок запутается в незнакомых купюрах и монетах, ведь с помощью банковской карты он сможет оплатить необходимые услуги и без знаний валюты страны, в которой находится.

Для детей наверняка привлекательна возможность самостоятельного выбора оформления пластиковой карты, ведь для подростков это не менее важно, чем сам факт её использования. Разместить на карте можно практически любое изображение, будь то фотография или рисунок. Для этого достаточно отправить картинку через сайт или выбрать один из готовых вариантов оформления, или лично принести фотографию или файл на любом носителе. Правда, это выльется в дополнительные расходы (к слову, небольшие) и время ожидания. Таким образом, оформление пластиковой карты ребёнку весьма удобно для родителей и увлекательно и полезно для их детей.

Возможность расчета по картам с физическими лицами

Новые технологии улучшают качество жизни: пластиковые карточки, мобильные телефоны стали первичными атрибутами современного человека.

У каждого из нас может возникнуть сложная ситуация, когда очень нужны деньги, а под рукой только мобильный телефон. Тогда и приходит мысль о том, что можно снять или перевести деньги с мобильного телефона на пластиковую карту, особенно, если сумма на счету довольно большая. Чтобы выполнять операции, клиенту нужно зарегистрировать свой номер телефона в системе и отправить смс-запрос на определенный номер.

Сервис перевода дает вам возможность переводить деньги с мобильного телефона на счет банковской карты любого физического лица, не выходя из дома. Нужно отправить смс-сообщение с суммой перевода и номером счета своей банковской карты или любого получателя платежа на короткий номер банка, и вы мгновенно получите деньги на свой счет пластиковой карты. Все, что вам нужно, это наличие мобильного телефона, денежных средств на вашем счету и счет банковской карты, которую хотите пополнить. Процесс перевода достаточно прост и отнимет у вас всего несколько минут времени. Согласно поручению клиента банк списывает сумму в адрес получателя платежа и посылает абоненту отчет о совершенном платеже.

Мы считаем, что мобильный телефон достаточно часто остается без присмотра или попадает в чужие руки, возможность осуществления с него операций несет в себе высокие риски: любой человек, получивший доступ к вашему телефону, во время вашего отсутствия может перевести деньги с вашего счета без вашего ведома и мы думаем, оспорить эту операцию в дальнейшем будет достаточно сложно. Даже если абонент потеряет телефон, то средствами на его банковских картах никто не сможет воспользоваться т.к. алгоритм предоставления услуги предусматривает система online-авторизации пользователя. Кроме того, сервис защищен дополнительным PIN-кодом, который выдается банком при подключении к услуге.

Библиографический список

1. [электронный ресурс] // МДМ банк. URL: <http://www.mdm.ru/moscow/retail/cards/>
2. [электронный ресурс] // Промсвязьбанк. URL: <http://old.psbank.ru/person/46/>
3. [электронный ресурс] // ОТП банк URL: <http://www.otpbank.ru/retail/cards/>
4. [электронный ресурс] // БИН банк URL: <http://www.binbank.ru/private-clients/bank-card/>
5. [электронный ресурс] // Сбербанк URL: http://sberbank.ru/omsk/ru/person/bank_cards/

Машикина В.А., ст-ка гр. 3Ф1

Научный рук.: к.э.н., доцент Конорева Т.В.

*Омский филиал ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
(Россия, г. Омск)*

РОЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ

Бюджетная система является одним из важнейших государственных институтов, деятельность которого оказывает существенное влияние на темпы экономического роста и общественное благосостояние. Поэтому серьезное внимание уделяется вопросам бюджетного устройства и исполнения бюджета. Ключевую роль в исполнении бюджета России играет Федеральное казначейство Российской Федерации.

Централизация финансовых ресурсов у одного органа исполнительной власти, обеспечивающего упорядоченный поток финансовых средств и оперативно

предоставляющего информацию о состоянии государственных финансов для принятия управленческих решений позволяет повысить эффективность исполнения бюджетов всех уровней и значительно оптимизировать систему финансового управления.

В связи с этим в целях проведения государственной бюджетной политики, эффективного управления доходами и расходами в 1992 г. в Российской Федерации было введено казначейское исполнение федерального бюджета. Для его осуществления в составе Министерства финансов РФ было образовано Федеральное казначейство России.

Переход на казначейскую систему исполнения бюджета позволил не только упростить механизм обслуживания бюджета, но и усилить контроль за поступлением и использованием бюджетных средств.

Система органов федерального казначейства в России – относительно молодая, динамично развивающаяся структура. Несмотря на то, что Федеральное казначейство уже прошло этап своего становления, и является достаточно эффективно работающим органом, отдельные элементы его деятельности постоянно совершенствуются, что обуславливает необходимость исследований в области казначейского исполнения бюджета.

Проанализировав задачи и функции Казначейства России, можно сделать вывод о том, что эта федеральная служба играет важную роль в управлении государственными финансами, так как на неё возложено исполнение бюджета, управление доходами и расходами федерального бюджета исходя из принципа единства кассы. Чтобы обеспечить эффективное управление бюджетными средствами, Казначейство России тщательно контролирует их расходование и поступление на всех уровнях бюджетной системы. Данный контроль осуществляется за счет ведения лицевых счетов получателей и распорядителей бюджетных средств и Единого счета бюджета. Также, контролируя заключение контрактов органами государственной власти, Федеральное казначейство предотвращает нецелевое расходование бюджетных средств. Также оно оказывает значительное влияние на межбюджетные отношения, распределяя между бюджетами различных уровней налоговые доходы. На основании прогнозов Федерального казначейства о состоянии государственных финансов, высшие органы власти осуществляют стратегическое управление финансами. Данный федеральный орган исполнительной власти занимает центральное место в системе исполнения бюджета, являясь единой платежной, учетной, контрольной и информационной системой в сфере финансовой деятельности государственных органов.

Система органов Федерального казначейства, в целях обеспечения эффективности своей деятельности, не перестает совершенствоваться. В частности, Казначейство России внедряет новейшие информационные технологии, чтобы обеспечить быстрый обмен информацией между своими отделениями и оперативность принимаемых решений. В целях экономии бюджетных средств предполагается изменить порядок перечисления Федеральным казначейством предоставленных регионам трансфертов. Согласно проекту Минфина РФ, Казначейство России будет перечислять средства в пределах фактической в них потребности на день платежа, за счет чего увеличится количество проводимых им операций и возрастет его роль в бюджетном процессе. Предполагается, что в будущем роль Казначейства России в управлении государственными финансами возрастет еще больше, так как ему будет предоставлена возможность выдавать

краткосрочные кредиты субъектам Российской Федерации для пополнения остатков средств на их счетах.

Таким образом Федеральное казначейство РФ способствует укреплению устойчивости, подотчетности и прозрачности бюджетной системы России и при этом представляет собой динамично развивающуюся, надежную и передовую казначейскую систему.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 01.12. 2004 г. № 703 «О Федеральном казначействе» (с изменениями от 26.12.2011 г.) // СПС «Гарант Эксперт».
2. Казначейская система исполнения бюджета в Российской Федерации: учеб. пособие / И. Г. Акперов, И. А. Коноплева, С. П. Головач; под ред. И. Г. Акперова. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2010. – 633 с.
3. Артюхин Р. Е. Задачи и направления развития казначейской системы России / Р. Е. Артюхин // Финансы. – 2011. – № 3. – С. 3-10.
4. Галазова Т. Э. Финансовый контроль, осуществляемый органами Федерального казначейства / Т. Э. Галазова // Учет и статистика. – 2008. – № 12. – С. 137-141.

Мельниченко М.А., ст-ка гр. С Тэт-41

Научный рук.: ст. преподаватель Шкурко О.В.

Омский институт (филиал)

*ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
(Россия, г. Омск)*

РОЛЬ ТРЕНИНГОВ В ПОВЫШЕНИИ КВАЛИФИКАЦИИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СПЕЦИАЛИСТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

С каждым годом темп жизни становится все интенсивнее. Именно поэтому способность совершенствовать свои профессиональные качества является на сегодняшний день одним из основных конкурентных преимуществ любого сотрудника и, соответственно, руководителя. Многие компании повышают потенциал собственных кадров с помощью тренингов и специальных программ обучения.

Прежде чем выяснить, насколько значима роль тренингов в повышении квалификации руководителей и специалистов, обратимся к понятию «тренинг». Оно возникло в клинической психологии и применялось в работе с психически больными. Позже и к здоровым людям стали применять тренинги, но их называли «социально-психологическими». Единой и общепризнанной классификации тренингов не существует, деление можно проводить по различным основаниям, но, как правило, выделяют основные типы тренингов по критерию направленности воздействия и изменений – навыковый, психотерапевтический, социально-психологический, бизнес-тренинг.

На наш взгляд, большое значение для повышения квалификации руководителей и специалистов имеет бизнес-тренинг. Бизнес-тренинг (и его наиболее характерная разновидность, – корпоративный тренинг) – это развитие навыков персонала, повышения эффективности производственной деятельности, управленческих взаимодействий. В структуру бизнес-тренинга могут входить тренинги по продажам и

обслуживанию клиентов, тренинги по формированию управленческих навыков, тренинги наставничества на рабочем месте, тренинги командообразования, тайм-менеджмента, по внедрению корпоративной культуры. Программа тренинга включает в себя упражнения, игры, обязательные процедуры и ритуалы. Во время прохождения такого тренинга происходит ломка стереотипов, изменение привычных рамок восприятия работы. Это способствует переосмыслению ценностей, задач и дает возможность «приподняться» над повседневной текучкой для стратегического взгляда на свою работу и работу организации в целом. Это также важно для сплочения коллектива.

Российский опыт показывает, что далеко не все организации на сегодняшний день занимаются обучением и переподготовкой персонала. Это связано, прежде всего, с тем, что обучение работников не рассматривалось компаниями как один из значительных ресурсов в повышении эффективности их работы.

Вместе с тем современная система бизнес-образования исходит из того, что качество обучения персонала для любой организации самым непосредственным образом связано с качеством управления, а значит, и с эффективностью работы компании, и с уровнем ее конкурентоспособности.

К сожалению, сегодня повышение квалификации персонала могут себе позволить в основном внутренние учебные центры, которые имеются лишь в наиболее крупных фирмах, таких, как, например, Центробанк, Сбербанк, компании Rank Xerox, Ericsson, Coca-Cola и др. Обучение в них ориентировано на сотрудников организации или ее партнеров, например, дилеров или клиентов. Задача корпоративного учебного центра – целенаправленное обучение сотрудников, подстройка их квалификации под требования организации. В отдельных случаях учебные центры дают возможность пройти развернутую подготовку.

Рассмотрим, насколько важны тренинги для повышения квалификации руководителей и специалистов на примере Сбербанка. Мой первоначальный опыт работы в Сбербанке консультантом по банковским продуктам помог понять значимость тренингов в профессиональной деятельности. Для повышения эффективности работоспособности сотрудников, необходимо не только создавать благоприятные условия труда и общения, но и материально поощрять, а также проводить тренинги, которые способствуют профессиональному и личностному росту работников организации.

Нами выяснено, что в последнее время в Сбербанках России начали широко использовать компьютерные тренажеры и ролевые игры (оценочные и развивающие). Такие игры уже проводились через телеконференции с отделениями банка в регионах. В самой большой из них участвовало около 700 человек и в перспективе – это охват многих тысяч работников.

Что касается компьютерных тренажеров, то сейчас уже имеется система совместно с ГУ-ВШЭ («Государственный университет – Высшая школа экономики»). Все игры и тренажеры различаются в зависимости от того, для сотрудников какого уровня они предназначены. Большой акцент делается на игры и тренажеры для обучения продажам. Примеры таких деловых игр – «Управление банком», «Управление изменениями», «Управление деятельностью», «Менеджер и команда».

«Управление изменениями» – последняя из разработанных игр, заключается в моделировании тех стадий, которые проходит каждый сотрудник, столкнувшись с непредвиденными изменениями. Благодаря моделированию неочевидных ситуаций и прохождению их на игровом уровне участник тренинга приобретает навыки

поведения и принятия решений в ситуации, требующей управления возникшими изменениями. Другая деловая игра – «Менеджер и команда» – моделирует весь процесс управления, принятия решений, возникновения ответственности за результат. Еще одна, «Управление банками», моделирует управление пассивами и активами.

Отдельно идет работа с молодыми руководителями. Исходя из того, что они не обладают достаточными практическими знаниями в области менеджмента, для них разрабатывается целый ряд курсов и тренингов, которые будут объединены под названием «Корпоративный университет». Это позволит повысить их способность адаптироваться к изменяющимся экономическим условиям, поддерживать необходимый уровень конкурентоспособности, распространять среди сотрудников основные ценности и приоритеты организационной культуры, пропагандировать новые подходы и нормы поведения, призванные поддерживать организационную стратегию. В свою очередь, работник в процессе обучения получает следующие преимущества: расширение карьерных перспектив как внутри, так и за пределами организации, более высокую удовлетворенность своей работой; повышение самооценки, а также повышение квалификации и профессиональной компетентности.

Особенно возрастает роль повышения квалификации сотрудников в условиях организационных изменений, когда старые подходы к работе, старые управленческие схемы не только становятся менее действенными, но часто оказывают отрицательное воздействие на эффективность труда. В то время как приобретение новых знаний, навыков и умений позволяет достичь цели за более короткий срок, поскольку направлено на последовательное совершенствование профессиональных знаний и рост мастерства по имеющейся у работника профессии. Особенность повышения квалификации состоит еще и в том, что слушатели, уже обладая определенными знаниями и практическими навыками выполнения работ, могут в силу этого критически относиться к учебному материалу, стремясь получить именно то, что им, прежде всего, нужно для производственной деятельности.

Таким образом, считаем, что повышение квалификации работников в современных условиях является неотъемлемой составляющей в управлении организацией, а проведение тренингов может напрямую способствовать этому процессу.

Мизамбаева А.М., ст-ка гр. Фс-09-3

Научный рук.: м.э.н., ст. пр. Смольянинова С.Ф.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Современный этап развития отечественной и мировой экономики характеризуется инвестиционной направленностью экономического роста, в котором активное участие принимает банковская система. Казахская банковская система является основой, источником и опорой финансовой безопасности и инвестиционного роста национальной экономики, играет решающую роль в организации платёжного оборота и стабильности денежной системы. Обеспечение безопасности банковской системы Казахстана напрямую связано с динамичным и устойчивым ростом её

экономики и поэтому является одной из ключевых задач при проведении экономической, финансовой и денежно-кредитной политики государства.

Обеспечение экономической безопасности банка – это процесс достижения состояния защищенности экономических интересов банка, проявляющихся в ходе реализации его уставных целей и задач, и заключается в создании благоприятных условий для реализации всех предусмотренных уставом видов банковской деятельности. Уровень обеспечения экономической безопасности банка определяется общепринятыми критериями его надежности, а также другими показателями, характеризующими его способность противостоять различным негативным явлениям.

Поскольку главной задачей подразделения экономической безопасности банка является защита его экономических интересов, одним из направлений работы по обеспечению такой защиты является создание благоприятных условий прежде всего для ведения финансовых операций, позволяющих получать максимальный доход при минимальных рисках. Однако чтобы целенаправленно формировать такие условия, в структуре банка прежде всего необходимо выделить и представить в качестве подлежащих анализу все те объекты и явления, которые оказывают влияние на экономическую безопасность банка, что позволит придать работе по ее обеспечению более системный и комплексный характер.

В последнее время возрастает интерес исследователей к прогнозированию несостоятельности (банкротства) на основе методики, предложенной американским экономистом Эдвардом Альтманом. Этот способ эконометрического анализа позволяет построить многофакторную модель для конкретных условий, которая дает возможность разделить предприятия и фирмы на потенциальных банкротов и небанкротов. Широкое использование данного метода тормозилось некоторой институциональной неразвитостью рыночных отношений в СНГ и слабостью методологического обеспечения при расчете реальных значений коэффициентов.

Однако данную модель в том виде, в котором она была предложена американским экономистом Альтманом нельзя использовать для стран с переходной экономикой, ввиду того, что в казахстанских условиях эта формула должна иметь менее высокие параметры при различных показателях рентабельности. Помимо этого, рентабельность отдельного предприятия в значительной мере подвержена опасности внешних рисков.

Первичные коэффициенты, принятые в методике Альтмана, в значительной степени ориентированы на западную структуру бизнеса и не очень подходят для анализа отечественных банков, поскольку в Казахстане иные темпы инфляции, иные циклы макро- и микроэкономики. Однако саму модель с числовыми значениями, соответствующими реалиям казахстанского рынка, можно применять, если использовать более подробную информацию о финансовом состоянии банков.

В качестве вычислительной методики не следует использовать статистический метод дискриминантного анализа, а лучше воспользоваться методом главных компонент, в рамках которого можно выбирать не только предложенные Альтманом параметры, но и некоторые другие с целью повышения точности расчетов.

Продemonстрируем применение метода главных компонент для построения аналога модели Альтмана с использованием следующих параметров:

$$Z = C_1X_1 + C_2X_2 + C_3X_3 + C_4X_4 + C_5X_5 + C_6X_6 + C_7X_7 + C_8X_8,$$

где X_1 – коэффициент достаточности собственных средств ($X_1 \geq 0,06$); X_2 – балансовая прибыль/активы ($X_2 \geq 0,01$); X_3 – коэффициент достаточности собственных средств ($X_3 \geq 0,12$); X_4 – коэффициент текущей ликвидности ($X_4 \geq 0,3$);

X_5 – коэффициент абсолютной ликвидности ($X_5 \geq 0,5$); X_6 – коэффициент финансовой устойчивости ($X_6 \geq 8$, для упрощения расчетов мы взяли $1/X_6 \geq 0,125$); X_7 – ROA-рентабельность активов ($X_7 \geq 0,01$); X_8 – ROE – рентабельность собственного капитала ($X_8 \geq 0,2$); C – веса.

Нормативное значение коэффициентов, используемых для оценки вероятности банкротства банков второго уровня, применимы только для казахстанских условий и может быть изменено в соответствии с новыми принятыми Национальным Банком Республики Казахстан нормативами.

Таким образом, в данной статье была предложена несколько иная методика расчета коэффициента Альтмана, которая подходила бы для условий казахстанского рынка. Данная методика может иметь большое значение в условиях посткризисного развития для определения финансовой безопасности, поскольку она адаптирована под пруденциальные нормативы РК.

Библиографический список

1. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с.
2. Черновалов А., Шевчук А. Прогнозирование несостоятельности действующих предприятий и фирм в Беларуси // ЭКОВЕСТ – 2008. – № 4. – С. 130-151.

Михайлова А.В., ст-ка гр. ФК-41

Научный рук.: к.э.н., доцент Королева Г.А.

*Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова
(Россия, г. Ярославль)*

МОШЕННИЧЕСТВО В ФАКТОРИНГЕ

Мошенниками в сфере факторинга могут являться как клиенты, так и сами факторинговые компании. Предпосылками мошенничества в факторинге являются недостаточно тщательный контроль в начале работы и мониторинг в ходе обслуживания клиента, географическая удаленность офиса управления клиента от производства/места реализации, готовность клиента платить высокую комиссию, непонимание бизнеса клиента или его непрозрачность, чрезмерное доверие к словам клиента, формальная верификация задолженности, необоснованно высокое доверие к мнению третьих сторон – других дебиторов и поставщиков, аудиторов, консультантов, юристов, других факторов.

К мотивам мошенничества в факторинге со стороны клиента относят изначальное или последующее желание обмануть, обогатиться, почувствовать азарт. У собственников или менеджеров могут возникнуть неожиданные проблемы («ошибки» со стороны партнеров/сотрудников, боязнь менеджеров гнева собственников, просчеты в планировании), и именно они приведут к нечестным действиям. Собственника могут заинтересовать новые инвестиционные бизнес-проекты, которые требуют вложения капитала. Путем мошенничества этот капитал легко получить. В некоторых случаях денежные средства необходимы на погашение кредиторской задолженности, выплаты кредитов.

Если в 90-е гг., когда рынок факторинговых услуг находился в начальной стадии развития, мошенничество носило непреднамеренный, случайный характер, к тому же у мошенников было сравнительно мало возможностей осуществлять задуманное. В 2000-х же мошенничество перешло на новый качественный уровень. Мошенничество стало намеренным и более организованным.

По официальным данным сайта Высшего Арбитражного суда РФ в России только за 2008 г. по заявлениям одного из российских Факторов было вынесено постановлений о взыскании средств, связанных с факторингом, на сумму более 350 млн. руб. по сумме основного долга (или порядка \$14 млн.).

В середине 2000-х в Европе были распространены следующие виды мошенничества: двойной факторинг (несколько факторов), использование фиктивных/подставных дебиторов, оплата комиссий и финансирования за счет средств факторов («пирамида»), использование названий существующих компаний клиентов/дебиторов, фиктивные накладные без ведома дебиторов (подделка клиентом печатей и подписей дебитора), сговор с дебиторами (аффилированными/зависимыми/мотивированными), которые «формально» подтверждают первоначальный факт получения накладных необеспеченных товаров, сокрытие и сбор платежей клиентом от дебиторов в обход фактора.

Мошенничество приводит к финансовым потерям, ужесточению условий будущих контрактов, ухудшению деловой репутации, потере доверия клиентов, ограничению роста. Для менеджеров это может обернуться крахом карьеры и уголовной ответственностью. Мошенничество быстро приводит к уходу с рынка или сворачиванию деятельности факторинговых компаний

Предотвратить мошенничество можно. Для этого следует принимать своевременные превентивные меры. К ним относятся объективные и разумно осторожные отношения с клиентом, профессионализм, недопущение исключений из принятых в компании и отрасли правил, кадровый аудит, грамотная HR-политика, инвестиции в эффективную многоуровневую систему безопасности, изучение основ психологии, риск-менеджмент.

Мишина Т.В., ст-ка гр. ДФФ-501ОМ

Научный рук.: доцент кафедры Общего менеджмента Усольцева А.Г.

Омский филиал НОУ ВПО «Московский финансово-промышленный

университет «Синергия»

(Россия, г. Омск)

СИСТЕМА КРІ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Малые предприятия являются неотъемлемой частью эффективной экономики. Во всех развитых индустриальных странах сфера малого бизнеса играет важную роль в экономической системе государства.

Как показывают результаты исследований ведущих экономистов, экспертов по проблемам малого бизнеса, основной проблемой управления финансовым состоянием является неумение реально оценивать своё финансово-экономическое состояние, т.е. отсутствие контроля за своей финансовой деятельностью и не понимание значимости, нежелание или страх получения результатов анализа финансового состояния, а

иногда и отсутствием квалифицированного персонала, или отсутствия экономического образования у предпринимателя.

Для решения подобных проблем была разработана система KPI. Дословно система KPI – ключевые показатели исполнения (работы, деятельности). Зачастую в российской практике дают такое определение системы KPI – ключевые показатели эффективности.

Существует множество видов показателей системы KPI. В данной статье упор будет сделан на финансовые. К финансовым показателям эффективности относятся и оборачиваемость кредиторской задолженности, и прибыль, и рентабельность. В целом можно сказать, что финансовые показатели системы KPI – это своеобразный анализ финансового состояния.

Финансовое состояние – главный критерий надежности партнера, определяющий его конкурентоспособность и потенциал в эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности. Оно характеризуется размещением и использованием средств и источников их финансирования [3, с. 3].

Предприниматели должны понимать, что использование системы KPI на предприятии является не модной тенденцией, а прикладным инструментом системы мотивации, позволяющим направить бизнес на достижение поставленных стратегических целей, повысить производительность процессов и оценить труд менеджеров по достигнутым результатам [4].

Руководитель должен провести качественную организационную диагностику. Организационная диагностика – систематический сбор и анализ информации о состоянии организации с целью выявления проблем ее функционирования, а также определения путей и резервов для их преодоления [2].

Если в результате организационной диагностики руководитель нашёл хотя бы один из трех основных ситуаций, то внедрение системы KPI будет просто необходимо. Ситуациями для внедрения данной системы являются:

- Снижение контроля. Руководитель понимает, что не все контролирует (заплатили много налогов, а можно было оптимизировать систему), что появляются задачи, о которых он забыл, что неожиданно снижается выручка или прибыль и т.д.
- Быстрый рост компании. Попытка управлять несколькими предприятиями как одним небольшим коллективом – это провальный подход. Для масштабирования нужна работающая как часы, отлаженная система.
- Делегирование части своих полномочий менеджерам. Очень часто бывает ситуация, когда руководитель все держал в своей голове, но потом часть функций передает менеджерам. Важно понимать, как руководить их деятельностью и не потерять контроля над ситуацией в целом [2].

Внедрение системы KPI на предприятии не требует дополнительных затрат. По сути, система KPI – это многоуровневая система управления предприятием.

Внедрение данной системы начинается с постановки стратегической цели функционирования любого предприятия, или проще говоря, на предприятии должен быть проведен стратегический финансовый анализ. На основе результатов стратегического финансового анализа, руководитель должен определить, какова же роль конкретного сотрудника или подразделения [4].

Для эффективности внедрения системы KPI необходимо учитывать следующее:

- правильное построение дерева целей (чего же на самом деле хотелось бы добиться, и каким путём);
- правильное распределение ответственности за цели, определенные в дереве целей;
- своевременное занесение данных о проведённом анализе не заинтересованными лицами. И эти данные должны быть достоверны [1].

Проблема при внедрении системы KPI может возникнуть со стороны персонала. Процесс оценки показателей часто рассматривается персоналом как еще один способ контроля руководителей, полезный лишь им одним. В результате чего возникают разногласия между начальниками и подчинёнными, что может привести к подделыванию результатов со стороны персонала. Именно в этот момент сотрудникам стоит объяснить плюсы внедрения этой системы:

- размер бонуса сотрудника напрямую зависит от выполнения его персональных KPI;
- за каждым закреплена ответственность за определенный участок работы;
- сотрудник видит свой вклад в достижении общей цели компании [1].

Бесспорно, переход на данную систему может быть болезненным, но не стоит отчаиваться, если первоначально что-то пойдёт не так. Если KPI формировать и «встраивать» правильно, она действительно может заметно стимулировать профессиональную деятельность сотрудников и, как следствие, работу компании в целом. Главным условием при внедрении системы KPI на предприятии является слаженность работы начальников и подчинённых, и осознание необходимости этих перемен, для эффективного функционирования предприятия.

Библиографический список

1. Вишнякова М., Как внедрить в компании систему KPI, Журнал «Генеральный директор», № 2 (74) Февраль 2012, URL - http://ibda.anne.ru/about/about_press/2012/list2034.html
2. Михайлова Т., KPI: ключ к эффективности, URL - http://www.rusconsult-dv.ru/rm/articles/articles_13.html
3. Мягков Е., Как разработать, формализовать и внедрить систему KPI в компании, Журнал «&ФИНАНСИСТ», № 11 2008, URL - http://www.cfin.ru/management/practice/kpi_rollout.shtml
4. Чернова, В. Э., Шмулевич, Т. В.. Анализ финансового состояния предприятия [Текст]: уч. пособие / В.Э.Чернова, Т.В.Шмулевич. – СПб.: СПбГТУРП, 2011. – 95 с.

Мустафаева З.Д., ст-ка гр. Фс-10-1

Научный рук.: м.э., старший преподаватель Гакельберг Т.Б.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

РАЗВИТИЕ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Исламское финансирование в Казахстане начало свое развитие относительно недавно. На сегодняшний день были приняты несколько поправок и дополнений в

Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования» от 12 февраля 2009 № 133-IV («Новый закон об исламском финансировании») [1]. Новый закон об исламском финансировании содержит в себе основы исламского финансирования и вопросы его регулирования. Хотя новый закон способствует развитию исламского финансирования в Казахстане, все еще имеется большое поле деятельности для его дальнейшего улучшения.

Поскольку Казахстан делает все для того, чтобы исламское финансирование развивалось, необходимо принимать во внимание опыт других юрисдикций, которые недавно стали предлагать услуги по исламскому финансированию за счет внесения юридических и регуляторных изменений, которые способствовали успеху. Они включают в себя такие юрисдикции, как Великобритания, Франция, Турция и Япония. Разные подходы были адаптированы в этих странах, но можно сказать, что окончательные цели являются одинаковыми. Например, нужно позволить инструментам исламского финансирования пользоваться такими же налоговыми и регуляторными аспектами, какими пользуются и инструменты традиционного финансирования.

Также Правительство Республики Казахстан утвердило «План действий по развитию исламского финансирования в Республике Казахстан» (Дорожная карта). Агентство РК по регулированию деятельности регионального финансового центра города Алматы (АРД РФЦА) является государственным органом, ответственным за разработку этого документа [2]. Поскольку АРД РФЦА вошло в структуру Национального банка РК, возможно, что последний будет контролировать реализацию целей, поставленных в этом документе. Дорожная карта ставит перед собой цели создать благоприятные условия для стабильного развития финансовых институтов в сфере исламского финансирования. Если вкратце, то Правительство уделяет большое внимание развитию законодательства в рамках этой Дорожной карты.

Очень сложно построить всю инфраструктуру за короткий период времени. Поэтому регуляторные аспекты исламского финансирования в Казахстане также являются предметом дальнейшего прояснения и стандартизации вопросов регулирования и надзора в области налогообложения, внедрения международных стандартов и аудита. Поскольку финансовый рынок Казахстана будет состоять как из традиционного, так и исламского компонентов, создание так называемой «китайской стены» между этими компонентами должно и будет рассматриваться. В качестве хорошего примера можно привести успешную работу исламских окон в традиционных банках Европы. То же самое может быть достигнуто и в Казахстане с помощью усилий всех сторон, вовлеченных в развитие исламского финансирования. Работа эта уже началась, но нет необходимости спешить, до тех пор, пока не будут рассмотрены все «за» и «против», и до тех пор, пока модель, приемлемая для казахстанского финансового рынка, не будет создана.

Инициатива по развитию исламского финансирования поддерживается Правительством. Нельзя сказать, что исламское финансирование лучше поддерживается, чем другие финансовые инициативы, поскольку финансовый сектор Казахстана находится не стадии своего развития, а уже устойчив и стабилен. Если суверенные институты страны согласны использовать исламское финансирование, то это будет примером, за которым последуют все остальные. Также законодательная и

регуляторная база в Казахстане уже способствует развитию исламского финансирования, и это будет важным для Казахстана для привлечения иностранных инвесторов и создания для них благоприятных условий для инвестирования в Казахстан. В этом случае активы, используемые в энергетических и инфраструктурных проектах, являются очевидной областью для привлечения иностранных инвестиций, также являющихся хорошей основой для развития исламского финансирования в Казахстане.

Существуют разные мнения тех, кто поддерживает необходимость развития исламского финансирования в Казахстане, а также тех, кто считает, что исламское финансирование является неким аналогом фальшивки. В этом случае лучше рассматривать исламское финансирование в качестве альтернативной ниши для той части общества, которая нуждается в нем, которая принимает и понимает его, и готово использовать инструменты исламского финансирования. Никто не будет гарантировать, что инструменты исламского финансирования покроют все нужды всех заемщиков Казахстана.

По мнению автора, что исламское финансирование займет свою нишу, и не будет конфликтовать с другими инструментами, которые сейчас используются заемщиками. Это как раз и будет служить тем индикатором рыночной доли, которую сможет занять исламское финансирование, и будет определять потенциал для его дальнейшего развития и роста.

Библиографический список

1. Закон РК от 31 августа 1995 г. № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» // Ведомости Верховного Совета РК, 1995 г., № 15-16, ст. 106; Ведомости Парламента РК, 1996 г., № 2, ст. 184. [1]
2. Сайт Рейтингового агентства РФЦА [2]

Мустафаева З.Д., ст-ка гр. Фс-10-1

Научный рук.: м.э., старший преподаватель Гакельберг Т.Б.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

К ВОПРОСУ ОБ ОТЛИЧИЯХ ИСЛАМСКОГО И ТРАДИЦИОННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Исламское финансирование сегодня одна из самых обсуждаемых тем в кругу профессиональных участников [1], и не только потому, что это новое явление на финансовом рынке, но и оттого, что отношение к нему достаточно неоднозначное. Сторонники исламского финансирования говорят о новых, альтернативных способах финансирования, доступных не только для клиентов мусульман, критики же этой системы обвиняют исламские финансы в искусственном отделении по их мнению, исламское финансирование ничем не отличается от традиционной схемы финансов.

Основное отличие между исламским и некоторыми формами традиционного финансирования заключается в том, что, согласно принципам Шариата, финансирующая сторона не финансирует заемщика деньгами и не взимает с него за это вознаграждение за использование предоставленных денег. Исламское финансирование требует от кредитора инвестировать его средства в деятельность или

в актив, который может генерировать прибыль, за счет чего происходит возвращение ранее инвестированных средств. Запрет на «риба» является лишь одним из нескольких принципов Шариата, который должен рассматриваться в момент, когда встает вопрос о соответствии финансирования требованиям Шариата [2]. На уровне транзакции структура организации исламского финансирования будет значительно отличаться от традиционного кредитного соглашения. Например, в таких структурах исламского финансирования, как «Мурабаха» или «Иджара», кредитор приобретает физические активы в виде товаров, оборудования или сырья и таким образом будет рассматривать коммерческий риск, относящийся к этим активам.

При совместном предприятии, создаваемом при использовании таких исламских финансовых инструментов, как «Мушарака» заемщик добровольно заключают соглашение, в рамках которого они вместе делят прибыль, получаемую от использования этих активов. Риск, который несет кредитор в вышеуказанных случаях, является неотъемлемой и важной составляющей в требованиях Шариата, которые необязательно учитываются в традиционных кредитных соглашениях. Успех и принятие этих отличительных форм финансирования очевидны из впечатляющих темпов роста, наблюдаемых нами на глобальном уровне за последнее десятилетие.

Существует несколько различных структур исламского финансирования, широко используемых на рынке исламских финансов. Некоторые из них включают в себя такие структуры, как Мурабаха, которая идеально подходит для торгового финансирования, Иджара, по которой кредитор предоставляет актив в лизинг и получает по нему возврат, и Мушарака, по которой кредитор создает с заемщиком совместное предприятие и сообразно делит с ним прибыль, которую генерирует деятельность этого СП. Чем сложнее коммерческие требования к сторонам, тем больше требуется усилий для того, чтобы отструктурировать сделку.

Например, сделки Sukuk-al Ijara в Казахстане осуществимы с юридической точки зрения, однако есть следующие проблемы, которые необходимо решать: так называемая SPV может быть образована только в форме акционерного общества или товарищества с ограниченной ответственностью, хотя на практике были случаи, когда один из государственных органов при Министерстве финансов РК намеревался участвовать в качестве SPV и в качестве эмитента исламских долговых ценных бумаг Сукук на отечественном и зарубежном рынках; согласно текущему казахстанскому законодательству, инвесторы, вкладывающие средства в исламские рентные сертификаты, не могут получить обратно свой капитал через продажу актива, например, в случае банкротства оригинатора; не все активы (например, публичные активы) могут быть переданы третьим сторонам, как того требуют принципы Шариата; отсутствует концепция взаимной собственности в Казахстане. Но, насколько уже известно, соответствующие изменения и дополнения в казахстанское законодательство будут внесены для того, чтобы позволить государственным органам действовать в качестве SPVs при выпуске исламских долговых ценных бумаг на отечественном рынке.

Исламский рынок капитала является неотъемлемой частью источников финансирования и также работает по этим законам. Поэтому не всегда правильно считать, что исламские источники финансирования являются дешевле, чем традиционные. Все зависит от качества финансируемого проекта, рейтинга заемщика и степени подверженности риску кредитора. Поэтому когда кто-то желает получить исламское финансирование, он или она должны пройти через все процедуры рассмотрения и анализа проекта, и стоимость финансирования будет определена с

учетом проспекта эмиссии заемщика, его финансовых показателей, а также полного анализа и описания его или ее проекта.

Подходы по развитию исламского финансирования различаются в разных странах, и имеются несколько факторов, включая экономические, которые должны приниматься во внимание. Малайзия, чей опыт был использован при построении национальной ипотечной системы, является отличным примером юрисдикции, которая прошла путь от образования отдельной регуляторной системы, но это не означает, что во всех других юрисдикциях обязательно нужно следовать этому примеру.

Библиографический список

1. Ислам без процентов. Российские эксперты о шариатском банкинге в современном мире. – www.religion.ng.ru, 26.02.2010. [2]
2. Chapra M.U. Islam and the economic challenge. Leicester, 1992, P. 9 (Islamic Economic Series, № 17) [1]

Мустафаева З.Д., ст-ка гр. Фс-10-1

Научный рук.: ассистент Герасименко И.Е.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ АО НПФ «ГНПФ»

Управление рисками играет важную роль в деятельности Фонда. Основные риски, присущие деятельности Фонда, включают: кредитный риск, риск ликвидности и рыночный риск.

Для обеспечения действенной и эффективной политики управления рисками Фонд определил основные принципы управления рисками, основная цель которых состоит в том, чтобы защитить Фонд от существующих рисков и позволить ему достигнуть запланированных показателей.

Фонд подвергается кредитному риску, т.е. риску неисполнения своих обязательств одной стороной по финансовому инструменту и, вследствие этого, возникновения у другой стороны финансового убытка.

Фонд проводит постоянный мониторинг лимитов для каждого эмитента и на регулярной основе производит переоценку платежеспособности эмитентов. Процедуры переоценки основываются на анализе последней финансовой отчетности эмитента или иной информации предоставленной самим эмитентом или полученной Фондом другим способом.

Фонд управляет кредитным риском, который он принимает, за счет определения максимальной суммы риска в отношении одного заемщика или группы заемщиков, установленных в пруденциальных нормативах контролирующих органов. Регулярно осуществляется мониторинг фактического размера рисков в сравнении с установленными лимитами.

В таблице представлен максимальный размер кредитного риска финансовым активам. Для финансовых активов максимальный размер кредитного риска равен

балансовой стоимости этих активов без учета зачетов активов и обязательств и обеспечения.

Финансовые активы классифицируются с учетом текущего кредитного рейтинга, присвоенного рейтинговым агентством Standard&Poor's. Наивысший возможный рейтинг AAA. В таблице ниже представлена общая информация по кредитным рейтингам инвестиций, находящихся в собственности Фонда по состоянию на 31 декабря 2011.

Таблица 1

Общая информация по кредитным рейтингам инвестиций
на 31 декабря 2011

Показатели	BBB<	<BBB	Без рейтинга	Итого
Срочные вклады в банках	-	7603660	-	7603660
Инвестиции, имеющиеся в наличии для продажи	12108975	-	2695	12111670
Срочные вклады в банках	-	4673293	-	4673293
Инвестиции, имеющиеся в наличии для продажи	11463633	-	2695	11466328

Таким образом, кредитный риск Фонда сосредоточен в Республике Казахстан. Степень кредитного риска подвергается постоянному мониторингу с целью обеспечить соблюдение кредитных лимитов и кредитоспособности в соответствии с утвержденной Фондом политикой по управлению рисками.

Риск ликвидности – это риск того, что Фонд может столкнуться со сложностями в привлечении денежных средств, с целью выполнения своих обязательств. Риск ликвидности возникает при несовпадении по срокам погашения активов и обязательств. Фонд управляет риском ликвидности на основании требований уполномоченного органа. Кроме того, для управления ликвидностью Фондом был создан Инвестиционный комитет, в частности:

- для обеспечения своевременного инвестирования активов Фонда;
- для анализа ликвидности активов и обязательств Фонда по видам ценным бумаг в портфеле, типу финансовых инструментов и валюте;
- для отслеживания притока и оттока денежных средств Фонда;
- оценки и контроля риска, связанного с ликвидностью Фонда, с целью обеспечения наличия средств, необходимых для выполнения обязательств по мере их наступления.

По состоянию на 31 декабря 2011 года Фонд имел только краткосрочные обязательства, которые намного ниже текущих активов, и, таким образом, в Фонде отсутствует существенный риск ликвидности.

Рыночный риск включает, риск изменения процентной ставки, валютный риск и другие ценовые риски, которым подвержен Фонд. Никаких изменений в составе этих рисков и методах оценки и управления этими рисками в Фонде не произошло.

Инвестиционный комитет управляет рисками изменения процентной ставки и рыночным риском посредством управления позицией Фонда по процентным ставкам, обеспечивая положительную процентную маржу. Подразделение, осуществляющее финансовый контроль отслеживает текущие результаты финансовой деятельности

Фонда, оценивает уязвимость Фонда в отношении изменения процентных ставок и влияние на прибыль Фонда.

Библиографический список

1. Закон Республики Казахстан от 20 июня 1997 года № 136-І «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 21.07.2012 г.).
2. Абакумова Н. Н., Подовалова Р. Я. Актуарная модель развития пенсионной системы. – Новосибирск: НГАЭиУ; М.: ИНФРА-М, 2009. – 224 с.
3. Бланк И. А. Торговый менеджмент. – К.: Изд-во УФИМБ, 2010. – 408 с.

Нагметов Е.М., ст-т гр. зИСу-09

Научный рук.: магистр, старший преподаватель Волкова А.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

К ВОПРОСУ РАЗРАБОТКИ ПРИКЛАДНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях мирового социально-экономического развития особенно важной областью стало информационное обеспечение процесса управления, которое состоит в сборе и переработке информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений. Перед управляющим органом обычно ставятся задачи получения информации, ее переработки, а также генерирования и передачи новой производной информации в виде управляющих воздействий. Такие воздействия осуществляются в оперативном и стратегическом аспектах и основываются на ранее полученных данных, от достоверности и полноты которых во многом зависит успешное решение многих задач управления.

Нельзя не отметить, что любые принимаемые решения требуют обработки больших массивов информации, и для повышения эффективности данного процесса необходимо усовершенствование оборудования, программного обеспечения, и самое главное это – автоматизация информационных процессов.

Взросшая мощь и новые возможности информационных и коммуникационных технологий – одна из главных черт, определяющих сегодня лицо современного общества. Их появление и стремительное развитие привело к формированию глобальных информационных сетей, быстрому росту Интернет, созданию информационной среды, оказывающей влияние на самые разные сферы человеческой деятельности. Характерным явлением эволюции Интернет стало появление и развитие Интернет сайтов и прикладных программ.

Прикладная программа или приложение – программа, предназначенная для выполнения определенных пользовательских задач и рассчитанная на непосредственное взаимодействие с пользователем. В большинстве операционных систем прикладные программы не могут обращаться к ресурсам компьютера напрямую, а взаимодействуют с оборудованием и проч. посредством операционной системы. Также на простом языке – вспомогательные программы [1].

К прикладному программному обеспечению (application software) относятся компьютерные программы, написанные для пользователей или самими пользователями, для задания компьютеру конкретной работы. Программы обработки заказов или создания списков рассылки – пример прикладного программного обеспечения.

Прикладное ПО – это программы, с помощью которых пользователь может решать свои информационные задачи, не прибегая к программированию. Среди них можно выделить прикладные программы общего назначения и специального назначения.

Прикладные программы общего назначения нужны практически каждому пользователю.

К числу прикладных программ общего назначения относятся [2]:

- текстовые и графические редакторы, с помощью которых можно готовить различные тексты, создавать рисунки, строить чертежи, схемы;
- системы управления базами данных (СУБД), позволяющие превратить компьютер в справочник по любой теме;
- табличные процессоры, позволяющие организовать очень распространенные на практике расчеты;
- коммуникационные (сетевые) программы, предназначенные для обмена информацией с другими компьютерами, объединенными с данным в компьютерную сеть;
- программы, позволяющие создавать компьютерные презентации, используемые в рекламных целях, для обучения, для сопровождения лекций и докладов и др.

Прикладные программы специального назначения используются в профессиональной деятельности, например [3, с. 212]:

- бухгалтерские программы, производящие начисления заработной платы и другие расчеты, которые делаются в бухгалтериях;
- системы автоматизированного проектирования, которые помогают конструкторам разрабатывать проекты технических устройств;
- пакеты, позволяющие решать сложные математические задачи, не составляя программ;
- издательские системы для автоматизации создания печатной продукции;
- педагогические программные средства;
- компьютерные игры и др.

К одной из таких программ можно отнести мини-портал диспетчера ТОО «Логитекс». Он предназначен для автоматизации регистрации заявок на ремонт офисной техники, формирования отчетов о работе технической службы и службы поддержки потребителей.

ТОО «Логитекс» занимается поставкой, установкой, ремонтом, обслуживанием офисной техники в нескольких регионах Казахстана (Астана, Акмолинская область, Кокчетавская область, северо-Казахстанская область и др.). На сегодняшний день на рынке присутствует множество прикладных программ подобного профиля, но малое количество из них отвечает специфике сферы деятельности ТОО «Логитекс».

Данное ПО автоматизирует обработку информации, исходящей от заказчиков, имеется возможность регистрации заявки на ремонт техники из разных регионов страны и времени выполнения заявки, просмотра специализации мастеров и их занятость.

Прикладное ПО, разрабатываемое для конкретной организации с учетом его специфики – это инструмент для решения ряда конкретных задач.

Библиографический список

1. Программное обеспечение компьютера <http://praktika-infobiznesa.ru/prikladpo.htm>
2. Классификация систем <http://www.intuit.ru/department/expert/intsys/4/>
3. Денисова А., Вихарев И., Белов А., Наумов Г. Интернет. Самоучитель. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 368 с.

Нелис В.С., ст-ка гр. КП-43

Научный рук.: Горелышева Н.А.

*Образовательное учреждение среднего профессионального образования
«Омская банковская школа (колледж) Центрального банка Российской Федерации»
(Россия, г. Омск)*

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В современном мире кредитование населения является наиболее активно развивающейся банковской операцией и, одновременно, важным условием повышения качества жизни российских граждан.

Предоставление услуг физическим лицам – это одно из перспективных направлений деятельности современных банков в Российской Федерации. Данное направление не ново для России, но динамичное развитие оно получило благодаря стабилизации экономической ситуации в стране, общему развитию банковской системы, росту конкуренции между банками. Предоставление услуг физическим лицам расширяет перечень банковских услуг и позволяет кредитным организациям привлекать клиентов и получать дополнительную прибыль. Кредитование населения играет очень значительную роль, поскольку стимулирует потребительский спрос и, таким образом способствует развитию экономики [3, с. 25].

Потребительский кредит предоставляется населению в товарной или денежной форме. Его главный признак — целевая форма кредитования физических лиц (удовлетворение потребительских нужд населения). В денежной форме предоставляется как банковская ссуда физическому лицу для приобретения недвижимости, оплаты дорогостоящего лечения и тому подобное, в товарной – в процессе розничной продажи товаров с отсрочкой платежа.

Потребительский кредит в экономике страны, выполняет определённые функции:

- расширяет рынок сбыта товаров;
- ускоряет процесс реализации товаров и получения прибыли;
- является мощным орудием централизации капитала;
- ускоряет процесс накопления и концентрации капитала;
- обеспечивает сокращение издержек обращения, связанных с обращением

товаров.

Механизм предоставления потребительского кредита можно рассмотреть на примере кредитной организации ОАО «НОМОС-БАНК».

ОАО «НОМОС-БАНК» является универсальным сетевым банком с филиалами во всех крупнейших городах России. Банк представляет полный спектр услуг для корпоративных клиентов, малого бизнеса и физических лиц, является одним из ведущих участников инвестиционного рынка.

Кредитование физических лиц является одним из приоритетных направлений деятельности ОАО «НОМОС-БАНК». Банк предлагает ряд программ кредитования, позволяющих подобрать наиболее оптимальные условия, ориентированные на каждого конкретного заемщика, в зависимости от его потребностей: «НОМОС-Хит», «НОМОС-Партнер», «НОМОС-Профессионал».

Программа «НОМОС-Хит» включает в себя виды кредита, направленные на такие потребности физических лиц, как отдых, образование, ремонт и т.д.

Условия программы потребительского кредитования «НОМОС-Хит»:

- сумма кредита – от 50 000 до 2 000 000 рублей;
- ставка процента – от 16,9 до 27,9 в зависимости от срока и суммы кредитования;
- валюта кредита – рубли РФ;
- комиссии – за выдачу, обслуживание и досрочное погашения кредита – не взимается;
- штрафы – при несвоевременном погашении кредита заемщик обязан уплатить проценты из расчета 0,5% от суммы просроченной задолженности за каждый календарный день просрочки;
- обеспечение – до 800 000 руб. (включительно) – без обеспечения, свыше 800 000 руб. – один поручитель;
- погашение кредита – аннуитетными (равными платежами);
- мораторий – на досрочное погашение кредита – отсутствует;
- досрочное погашение – минимальная сумма на досрочное погашение кредита – 15 000 рублей РФ сверх ежемесячного платежа.

Программа «НОМОС-Партнер» предоставляется сотрудникам компаний, включенных в список компаний-партнеров банка, с которыми достигнута договоренность о специальных условиях кредитования сотрудников.

Условия программы «НОМОС-Партнер» соответствуют условиям программы «НОМОС-Хит», кроме условия ставки процента – от 15 до 24,9.

Программа «НОМОС-Профессионал» предоставляется сотрудникам компаний-партнеров, с которыми у банка заключен «Договор о перечислении денежных средств на банковский счет работников предприятия».

Условия программы «НОМОС-Профессионал» соответствуют условиям, кроме условия обеспечения – до 1 000 000 руб. (включительно) – без обеспечения, свыше 1 000 000 руб. – один поручитель.

Анализ программ кредитования на потребительские нужды физических лиц показал, что в 2010 году ОАО «НОМОС-БАНК» выдал 6150 кредитов, из них 1784 предоставлено по программе «НОМОС-Хит», 2030 единиц по программе «НОМОС-Партнер», и 2336 кредитов по программе «НОМОС-Профессионал».

В 2011 году общее количество предоставленных кредитов составило 10020, из них 3206 кредитов по программе «НОМОС-Хит», 3507 по программе «НОМОС-Партнер», и 3307 по программе «НОМОС-Профессионал».

Таким образом, кредитование физических лиц по программе «НОМОС-Хит» увеличилось на 1422 выданных кредитов, по программе «НОМОС-Партнер»

увеличение произошло на 1477 единицы, а по программе «НОМОС-Профессионал» увеличилось на 971 единицу.

Следовательно, видна динамика увеличения потребительского кредитования – это связано с тем, что в 2011 году по сравнению с 2010 годом:

- произошло снижения процентных ставок;
- разработано такое условия как отсутствие взимания комиссий за выдачу, обслуживание и досрочное погашение кредита;
- отсутствие обеспечения кредита в размере от 800 000 рублей (включительно);
- возможность получения кредита, как в наличной, так и в безналичной форме.

Таким образом, в области потребительского кредитования предпринимаются активные меры, направленные на развитие относительно новых направлений кредитования физических лиц и формирование цивилизованного кредитного рынка, способного стать инструментом стимулирования потребительского спроса и ускорения экономического роста.

В ближайшем будущем, следуя мировым тенденциям развития потребительского кредитования, в нашей стране банковское розничное направление трансформируется в три основных направления:

- кредитование на пластиковые карты;
- автокредитование;
- ипотечное кредитование.

Для развития данных программ банкам необходимо:

- снижение процентных ставок, как фактора повышения спроса;
- страхование финансовых рисков под возможные потери;
- создание кредитных бюро на всей территории России;
- тесное взаимодействие с торговыми и страховыми организациями;
- развитие технологий банковской инфраструктуры.

Библиографический список

1. Федеральный Закон № 218-ФЗ «О кредитных историях» от 30.12.2004 г. [Электронный ресурс]: Режим доступа: Информационно-правовая система «Консультант-Плюс», 2011.
2. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело: розничный бизнес: учеб. пособие / кол. авторов ; под ред. Г.Н. Белоглазовой и Л.П. Кроливецкой. – М.: КНОРУС, 2011. – 416 с.
3. Ефимова, М.С. Всё о кредите населения. – М.: Омега-Л, 2011. – 176 с.

Нурғалиева Ж.С., ст-ка гр. ФС-09-3

Научный рук.: м.э.н., преподаватель Цвингер И.Г.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

ФОРМИРОВАНИЕ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Специфика банковской деятельности и современный уровень конкуренции на банковском рынке делают весьма затруднительным увеличение масштабов

банковской деятельности без развития сети подразделений и освоения новых регионов.

На этом этапе возникает проблема, связанная с основами деятельности банка по развитию филиальной сети. В широком смысле филиальная сеть банка – это совокупность внешних банковских подразделений, обособленных от головного подразделения банка, территориально от него удаленных, необходимых для расширения возможностей банка по реализации собственных продуктов и получению прибыли; ориентированных на максимальное удовлетворение потребностей банковских клиентов за счет роста их доступности

В Законе Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности» понятие «филиал банка» трактуется как «обособленное подразделение банка, не являющееся юридическим лицом, расположенное вне места нахождения банка, осуществляющее банковскую деятельность от имени банка и действующее в пределах полномочий, предоставленных ему банком. Филиал банка имеет единые с банком баланс, а также наименование, полностью совпадающее с наименованием банка». Филиал имеет право на осуществление всех или части банковских операций, на которые получена лицензия головным банком, действует от имени головного банка, и мера его экономической свободы ограничена внутрибанковскими регламентами.

Для банков, ориентированных на развитие розничного бизнеса, размер и конфигурация сети подразделений становятся ключевым конкурентным преимуществом. При этом необходимо учитывать фактор затратности мероприятий по развитию и оптимизации сети, который является актуальным при разработке и реализации стратегии развития банковской сети.

Следует отметить, что в период экономического кризиса повсеместно произошло масштабное сокращение количества банковских подразделений, что привело к финансовым и имиджевым потерям для банков. Не обошла данная ситуация и казахстанскую банковскую систему. Банковская сеть уменьшилась на 12%, было сокращено 14 филиалов банков второго уровня и 286 дополнительных помещений. По данным Национального банка РК филиальная сеть БВУ в апреле 2013 года была представлена 2262 объектами: 373 филиалами и 1889 отдельными банковскими помещениями. Банки предпочитают города и высокодоходные регионы – 1994 объекта расположено в черте городов. На сельские регионы приходится менее 11% всей филиальной сети. Банковские помещения функционируют в 80 городах и 170 населенных пунктах Казахстана.

По количеству банковских отделений в явном отрыве от других регионов Алматы – 377 объектов. На втором и третьем месте географические гиганты: Восточно-Казахстанская и Карагандинская области – 251 и 225 банковских точек, соответственно. Также в пятерку регионов-лидеров по количеству филиалов и отделений входит Астана и Павлодарская область. На эти пять регионов приходится более 50% филиальной сети казахстанских банков и всего треть населения республики. Южно-Казахстанская область, занимая первое место по числу жителей, но всего шестая в рэнкинге по количеству банковских объектов – 130 филиалов и помещений, что составляет всего 5,8% от всей банковской сети филиалов Казахстана.

Второй по численности регион, Алматинская область, также в середине списка по количеству банковских объектов. География банковской сети привязана к урбанизированному населению. Так в Южно-Казахстанской, Алматинской, Жамбылской и Кызылординской областях проживает треть населения Казахстана, а доля филиальной сети составляет всего 18%.

Наиболее плотное покрытие филиальной сетью в Атырауской области. На одно банковское отделение в городской местности приходится 2281 человек. Высокая плотность и в СКО – одно отделение покрывает 2838 городских жителей. Для сравнения, в Алматы один банковский объект приходится на 3860 тысяч горожан, в Астане на 5152 человека.

Безусловный лидер по распространению филиальной сети Народный банк Казахстана. 550 филиалов и банковских помещений представлены во всех регионах Казахстана. Фактически банк контролирует четверть всей филиальной банковской сети страны. Также обширная сеть у БТА и Kaspi банк 247 и 230 точек, соответственно. Совокупная доля от всей сети – 20%. Также в пятерке банков по масштабам филиальной сети Казкоммерцбанк и Банк ЦентрКредит.

Доля Северо-Казахстанской области в филиальной сети банков второго уровня составляет 3,7%. В области функционирует 82 дополнительных помещения семнадцати коммерческих банков. Наибольшую долю филиальной сети области представляет Народный банк, с 28 помещениями банков – 34%. Самая сильная конкуренция банков за территорию в областном центре. На 203,8 тысяч жителей приходится 54 банковских точек, т.е. одно банковское отделение на 3776 человек, Доля городских помещений составляет 65,9% от областной сети.

При выборе стратегии развития региональной сети коммерческий банк исходит из того, что данная стратегия является функциональной, а ее конкретные цели и задачи формулируются в соответствии с корпоративной стратегией, учитывая ресурсные возможности банка, качество внутренних технологий, конкурентную позицию, приоритетные направления деятельности, а также особенности функционирования и результативность существующей сети.

Нурмуканова Б.А., ст-ка гр. Фс-09-3

Научный рук.: м.э.н., ст. пр. Смольянинова С.Ф.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

К ВОПРОСУ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Основным звеном экономики в рыночных условиях хозяйствования являются предприятия, которые выступают в роли хозяйствующих субъектов. Они для осуществления хозяйственной деятельности, получения продукции, доходов и накоплений используют определенные виды ресурсов: материальные, трудовые, финансовые, а также денежные средства.

Итак, финансы хозяйствующих субъектов – это относительно самостоятельная сфера финансовой системы, охватывающая широкий круг денежных отношений, связанных с формированием и использованием денежных фондов предприятия. Именно здесь формируется основная часть доходов хозяйствующих субъектов, которые в дальнейшем перераспределяются в хозяйственном комплексе страны и служат основным источником экономического роста и социального развития общества [1].

Еще одно определение в частности, дает Л.Н. Павлова: «финансовое обеспечение предпринимательства – это управление капиталом, деятельность по его

привлечению, размещению и использованию» [2].

Многие авторы определяют финансовое обеспечение как финансовые ресурсы предприятия.

Так, например, в учебнике «Финансы», под редакцией В.М. Родионовой, финансовые ресурсы, аккумулируемые субъектами хозяйствования и государством, рассматриваются как источник финансового обеспечения воспроизводственного процесса без определения их содержания. Лишь в главе, посвященной описанию финансов предприятий, рассматриваются финансовые ресурсы предприятия, особенности их формирования и использования в условиях рынка. В учебнике «Финансы» под редакцией С.И. Лушина и В.А. Слепова финансовые ресурсы определяются следующим образом: «Под финансовыми ресурсами обычно понимается та часть денежных средств, которая может быть использована их владельцем на любые нужды по своему усмотрению». Возникает вопрос, какая же это часть денежных средств, которая будет являться финансовыми ресурсами.

В финансово-кредитном словаре финансовые ресурсы трактуются как «совокупность фондов денежных средств, находящихся в распоряжении государства, предприятий и организаций, которые создаются в процессе распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода».

Несколько шире определяют финансовые ресурсы Д.С. Моляков и Е.И. Шохин [2]. По их мнению, финансовые ресурсы – это валовой доход, используемый в процессе его распределения на фонд оплаты труда и денежные накопления; основным источником собственных финансовых ресурсов выступают валовой доход и амортизация. Ученые утверждают, что в поступившей сумме денежных средств (выручке) значительную часть составляют оборотные средства и только оставшаяся часть в виде валового дохода является источником финансовых ресурсов. Учитывая тесную взаимосвязь понятий «финансы» и «финансовые ресурсы», авторы отмечают, что распределение и перераспределение при помощи финансов сопровождаются движением денежных средств, которые принимают специальную форму финансовых ресурсов.

Таким образом, многими учеными были даны определения финансового обеспечения и финансовых ресурсов предприятий. Кроме того, в экономических словарях не определена четкая граница между финансовыми ресурсами государства и предприятий, поскольку большая часть общественного богатства действительно находилась в руках государства. Вместе с тем между финансовыми ресурсами государства и финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов имеются различия, которые проявляются, прежде всего, в источниках их формирования и по каким направлениям они используются. Кроме того, имеются различия в источниках формирования финансовых ресурсов и их использовании у предприятий и организаций, основанных на различных организационно-правовых формах собственности. Исходя из сказанного, финансовые ресурсы предприятия следует рассматривать как самостоятельную экономическую категорию, требующую уточнения своей сущности и внутренней структуры.

Подводя итог всему вышесказанному, отметим, что финансовые ресурсы предприятий – это сложная экономическая категория.

Роль финансовых ресурсов в предпринимательской деятельности трудно переоценить, поскольку они непосредственно и в кратчайшие сроки способны превращаться в любой другой вид экономических ресурсов и, кроме того, обеспечивать кругооборот последних. Поэтому от наличия у предприятия

достаточного количества финансовых ресурсов напрямую зависит успешность предпринимательской деятельности и надежность организации как делового партнера. В условиях развитого рынка существенно повышается ответственность хозяйствующих субъектов за финансирование своей деятельности. В связи с этим возникает необходимость в умелом управлении как предприятием в целом, так и его финансовым обеспечением, с целью его предприятия.

Таким образом, финансовое обеспечение это совокупность форм и методов, принципов и условий финансирования предприятий, которое подразумевает – это управление капиталом, деятельность по его привлечению, размещению и использованию.

Библиографический список

1. Романовский М.В., «Финансы», 1993, с. 399.
2. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 269 с.
3. Моляков Д.С. Теория финансов предприятий / Д.С. Моляков, Е.И. Шохин. – М.: Финансы и статистика, 2004. – С. 23, 28.

Омарова К.А., ст-ка гр. Фс-10-1

Научный рук.: м.э., старший преподаватель Тимошина Т.П.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

К ВОПРОСУ О ПРОГНОЗИРОВАНИИ НАЛОГОВ БАНКА

Такие важные показатели банка, как уплата налогов можно проанализировать, используя модель множественной регрессии с трендом и сезонной компонентой (таблица 1). Используем в меню Сервис Анализ данных пункт Регрессия списка Инструментов анализа. Компоненту тренда можно смоделировать линейным временным трендом на основе имеющихся ежеквартальных данных об указанных финансовых показателях за 2008-2012 гг. Сезонная компонента может быть описана сезонными индикаторами. Каждому наблюдению сопоставляется одна из четырёх возможных категорий (Зима, Весна, Лето, Осень, соответствующие 1, 2, 3, 4). Число индикаторов, включаемых в модель множественной регрессии, должно быть на единицу меньше числа моделируемых категорий, поэтому используются три индикативные переменные. Если бы анализировались месячные данные, то использовалось бы 11 индикаторов. Пользуясь разделом Коэффициенты результатов, запишем уравнение аппроксимации:

*Налоги и др. обязательные платежи в бюджет, кроме КПН = 2148347,275 - 67149,9 * Время + 682416,08 * Зима - 1039911,41 * Весна - 536355,9 * Лето.*

График Подбора инструмента Регрессия для независимой переменной Время отображает фактические и подобранные значения на графике временной последовательности (рисунок 1). Принимая во внимание сезонность, можно утверждать, что в среднем налоги и другие обязательные платежи в бюджет, кроме КПН уменьшаются на 67149,9 тыс. тенге за квартал.

Таблица 1

Исходные данные и прогноз величины налогов и других обязательных платежей в бюджет, кроме подоходного налога АО «АТФ Банк» на четыре квартала 2013 года, тыс. тенге

год	квартал	налоги и др. платежи, кроме КПН	время	зима	весна	лето	осень	прогноз
2008	1	3230663	1	1	0	0	0	2763613
	2	731018	2	0	1	0	0	974136,1
	3	1 507 792	3	0	0	1	0	1410542
	4	2 342 248	4	0	0	0	1	1879748
2009	1	3211727	5	1	0	0	0	2495014
	2	437221	6	0	1	0	0	705536,4
	3	742047	7	0	0	1	0	1141942
	4	1156099	8	0	0	0	1	1611148
2010	1	1855894	9	1	0	0	0	2226414
	2	344826	10	0	1	0	0	436936,8
	3	741786	11	0	0	1	0	873342,4
	4	1096957	12	0	0	0	1	1342548
2011	1	1496161	13	1	0	0	0	1957815
	2	337864	14	0	1	0	0	168337,2
	3	672999	15	0	0	1	0	604742,8
	4	1062287	16	0	0	0	1	1073949
2012	1	1337626	17	1	0	0	0	1689215
	2	333755	18	0	1	0	0	-100262
	3	702088	19	0	0	1	0	336143,1
	4	1055151	20	0	0	0	1	805349,1
2013	1	1420615,325	21	1	0	0	0	1420615
	2		22	0	1	0	0	-368862
	3		23	0	0	1	0	67543,52
	4		24	0	0	0	1	536749,5

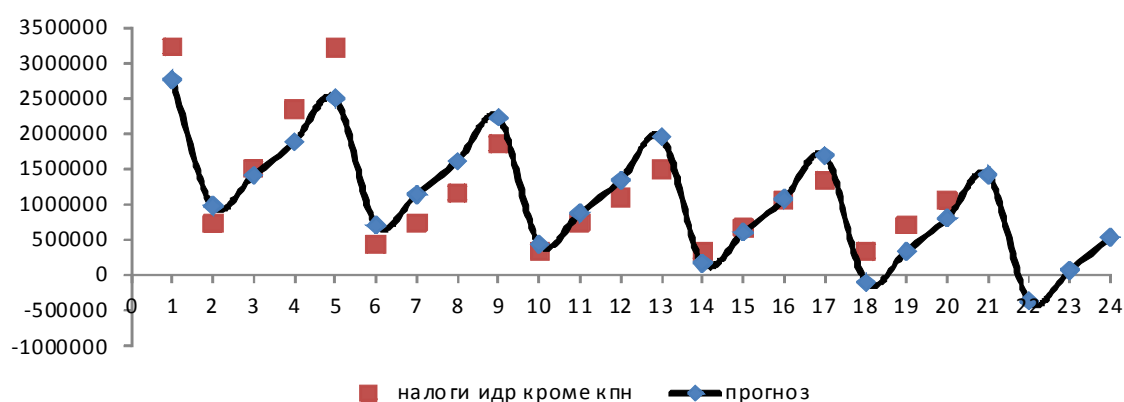


Рисунок 1. График временной последовательности с прогнозом

Без расчётов виден отрицательный наклон кривой налогов, а также кривой предсказанных налогов – возможно банку грозит убыточность.

Индикаторная переменная Осень не включена в число переменных регрессии, поэтому сезонный эффект Осени включен в свободный член 2148347,275 тыс. тенге. Коэффициент индикатора Зима показывает, что налоги за Зимний квартал в среднем на 682416,08 тыс. тенге больше, чем за Осень. Аналогично сезонный коэффициент Весны относительно Осени характеризуется коэффициентом минус 1039911,41, а эффект Лета относительно Осени характеризуется числом минус 536355,9. Таким образом, больше всего налогов – Зимой, на втором месте – Осень, на третьем месте – Лето и на последнем – Весна (меньше всего налогов в абсолютном выражении).

Значения R-квадрат показывает, что около 82,78% колебаний налогов описываются линейным временным трендом и сезонными индикаторами. Абсолютные значения t-статистики много больше двух для Y-пересечения и переменной Время.

Прогноз налогов на 2013 год может быть получен, если положить Время = 21, Зима = 1, Весна = 0 и Лето = 0 (для первого квартала).

*Налоги и др. обязательные платежи в бюджет, кроме КПН = 2148347,275 - 67149,9 * 21 + 682416,08 * 1 - 1039911,41 * 0 - 536355,9 * 0 = 1420615,325 тыс. тг.*

Для других кварталов прогноз вычисляется аналогичным образом. Чтобы вычислить подобранные значения и прогнозы для большого числа кварталов (в нашем случае на 4 квартала 2013 года) сразу, удобно использовать функцию ТЕНДЕНЦИЯ. Полученное значение для 1 квартала (Зима 2012 г.) согласуется с полученным ранее при помощи уравнения регрессии 1420615,325 тыс. Всего, согласно прогнозу банк уплатит налогов за 2013 г. 1656046,02 тыс. тенге.

Омарова К.А., ст-ка гр. Фс-10-1

Научный рук.: м.э., старший преподаватель Тимошина Т.П.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

К ВОПРОСУ О ПРОГНОЗИРОВАНИИ КПН БАНКА

Обратимся к исследованию сезонной компоненты и прогнозу уплаты банком корпоративного подоходного налога (КПН), исходные данные представлены в таблице 1.

Таблица 1

Исходные данные АО «АТФ Банк» и прогноз величины КПН банка
на четыре квартала 2013 года, тыс. тенге

год	квартал	КПН	время	зима	весна	лето	осень	прогноз
2008	1	4603624	1	1	0	0	0	1367387
	2	0	2	0	1	0	0	646426,3
	3	0	3	0	0	1	0	641804,7
	4	1 000 000	4	0	0	0	1	541804,7
2009	1	183208	5	1	0	0	0	1044174

год	квартал	КПН	время	зима	весна	лето	осень	прогноз
	2	0	6	0	1	0	0	323213,2
	3	46561	7	0	0	1	0	318591,6
	4	46561	8	0	0	0	1	218591,6
2010	1	168120	9	1	0	0	0	720960,6
	2	0	10	0	1	0	0	0
	3	0	11	0	0	1	0	-4621,6
	4	-1500000	12	0	0	0	1	-104622
2011	1	-1394688	13	1	0	0	0	397747,4
	2	0	14	0	1	0	0	-323213
	3	-69669	15	0	0	1	0	-327835
	4	-69669	16	0	0	0	1	-427835
2012	1	44539	17	1	0	0	0	74534,3
	2	0	18	0	1	0	0	-646426
	3	0	19	0	0	1	0	-651048
	4	0	20	0	0	0	1	-751048
2013	1	-248679	21	1	0	0	0	-248679
	2	0	22	0	1	0	0	-969639
	3	0	23	0	0	1	0	-974261
	4	0	24	0	0	0	1	-1074261

Пользуясь разделом Коэффициенты результатов запишем уравнение аппроксимации:

$$КПН = 865017,85 - 80803,287 * \text{Время} + 583172,337 * \text{Зима} - 56984,975 * \text{Весна} + 19196,712 * \text{Лето}.$$

График Подбора инструмента Регрессия для независимой переменной Время отображает фактические и подобранные значения на графике временной последовательности (рисунок 2). Принимая во внимание сезонность, можно утверждать, что в среднем подоходный налог уменьшается на 80803,287 тыс. тенге за квартал.

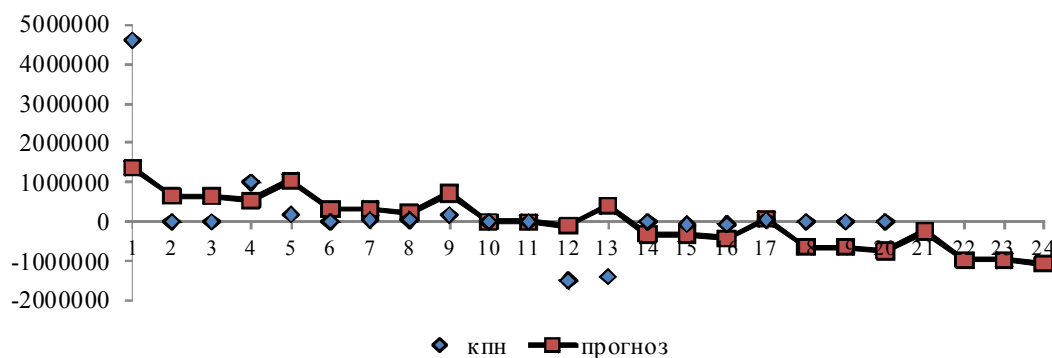


Рисунок 1. График временной последовательности с прогнозом КПН, уплачиваемого банком в бюджет, на 2013 год

Индикаторная переменная Осень не включена в число переменных регрессии, поэтому сезонный эффект Осени включен в свободный член 865017,85 тыс. тенге.

Коэффициент индикатора Зима показывает, что ссудный портфель за Зимний квартал в среднем на 583172,337 тыс. тенге больше, чем за Осень (о чём говорит знак

плюс при коэффициенте). Аналогично сезонный коэффициент Весны относительно Осени характеризуется коэффициентом минус 56984,975, а эффект Лета относительно Осени характеризуется числом 19196,712. Таким образом, больше всего подоходного налога – Зимой, на втором месте – Лето, на третьем месте – Осень и на последнем – Весна (меньше всего КПН в абсолютном выражении).

Значения R-квадрат показывает, что около 24,48% колебаний КПН описываются линейным временным трендом и сезонными индикаторами. Абсолютные значения t-статистики много больше двух для Y-пересечения и переменной Время. Между ними имеется существенная зависимость.

Прогноз КПН на 2013 год может быть получен, если положить Время = 21, Зима = 1, Весна = 0 и Лето = 0 (для первого квартала).

$$\text{КПН} = 865017,85 - 80803,287 * 21 + 583172,337 * 1 - 56984,975 * 0 + 19196,712 * 0 = -248679 \text{ тыс. тенге.}$$

Для других кварталов прогноз вычисляется аналогичным образом.

Чтобы вычислить подобранные значения и прогнозы для большого числа кварталов (в нашем случае на 4 квартала 2013 года) сразу, удобно использовать функцию ТЕНДЕНЦИЯ. Полученное значение для 1 квартала (Зима 2013 г.) согласуется с полученным ранее при помощи уравнения регрессии минус 248679 тыс. тенге.

Всего, согласно прогнозу КПН за 2013 г. составит минус 3266840 тыс. тенге. Вероятнее всего, что деятельность банка будет убыточной. Банк будет находиться на грани банкротства. Если менеджмент не предпримет кардинальных мер по улучшению ситуации, которая наблюдается с 2010 года, то банковская система страны может потерять АО «АТФ Банк».

Омарова К.А., ст-ка гр. Фс-10-1

Научный рук.: м.э., старший преподаватель Тимошина Т.П.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

К ВОПРОСУ О КОРРЕЛЯЦИИ ПЕРЕМЕННЫХ

Для выявления зависимости между налогами, активами, обязательствами и доходами банка можно воспользоваться коэффициентом корреляции смешанного произведения, что обычно сокращают до корреляции. Выявим зависимость между подоходным налогом, уплачиваемым банком, совокупными активами и доходами банка, в таблице 1 представлены данные за 20 кварталов с 2008 по 2012 годы. Воспользовавшись функцией КОРРЕЛЯЦИЯ, получим следующие данные (таблица 2).

Таблица 1

Исходные данные АО «АТФ Банк» для инструмента анализа: корреляция за период 2008-2012 гг., тыс. тенге

КПН	Совокупные активы	Совокупный доход
4603624	989598391	126454255

КПН	Совокупные активы	Совокупный доход
0	1037422390	90700031
0	1046740704	165464311
1000000	1009571255	243910933
183208	991431474	375291790
0	1102556871	171846473
46561	1074377221	294797804
46561	1210584969	436767085
168120	1074592137	554592421
0	1055966144	79372121
0	1131677883	139078813
-1500000	1034141911	203982770
-1394688	982965005	282992090
0	1006848155	47562808
-69669	1115959038	102570731
-69669	1106359385	193761866
44539	983719556	386446257
0	995995319	118499681
0	929615411	233128534
0	981785522	389968773

Таблица 2

Инструмент анализа: корреляция

Наименование	КПН	Совокупные активы	Совокупный доход
КПН	1		
Совокупные активы	-0,12753	1	
Совокупный доход	-0,12803	0,054017832	1

Выходные данные представляют собой матрицу трех попарных корреляций. Наибольшая корреляция 0,054017832 – между совокупными активами и совокупным доходом банка – все точки лежат на прямой с положительным углом наклона. Активы – есть источники получения доходов банка. Корреляция между КПН и совокупными активами и доходом меньшая и означает меньшую линейную зависимость, более того она отрицательная, что говорит об обратной взаимосвязи – все точки расположены на прямой с отрицательным углом наклона. Корпоративный подоходный налог – это налог с дохода банка – налицо прямая зависимость, а по расчётам получается обратная. Можем предположить, что перед нами убыточный банк. АО «АТФБанк» имея долю заёмного капитала 91,63% допустил чистую убыточность собственного капитала в 2012 году в размере 15,43%, то есть на каждый тенге собственного капитала было получено 15,43 тиын убытков.

Для выявления зависимости между налогами и другими обязательными платежами в бюджет, кроме КПН, совокупными обязательствами и общехозяйственными расходами, необходимые данные представлены в таблице 3. Воспользовавшись функцией, КОРРЕЛЯЦИЯ получим следующие данные (таблица 4). Анализируя выходные данные, видно, что наибольшая корреляция 0,821542278 –

между общехозяйственными расходами и налогами и другими платежами в бюджет, кроме КПП. То есть ростом общехозяйственных расходов растут и налоги, а также другие платежи в бюджет.

Таблица 3

Исходные данные АО «АТФ Банк» для инструмента анализа: корреляция за период 2008-2012 гг., тыс. тенге

Налоги и др. платежи, кроме КПП	Совокупные обязательства	Общехозяйственные расходы
3230663	913833738	4723749
731018	963561046	1410641
1507792	947211590	2896604
2342248	906682238	3941072
3211727	915829215	4941049
437221	1030895315	809424
742047	983980044	1741594
1156099	1111087273	2949348
1855894	979253262	4525852
344826	953855091	1190645
741786	1041894750	2431218
1096957	958467113	3664774
1496161	919033776	4831670
337864	957768326	978589
672999	1027476240	2067211
1062287	1040855617	3246398
1337626	920733508	4552607
333755	934560194	1192415
702088	869169078	2415175
1055151	909147238	3682141

Таблица 4

Инструмент анализа: корреляция

Наименование	Налоги и др. платежи, кроме КПП	Совокупные обязательства	Общехозяйственные расходы
Налоги и др. платежи, кроме КПП	1		
Совокупные обязательства	-0,33618191	1	
Общехозяйственные расходы	0,82154278	-0,326503241	1

Между общехозяйственными расходами и совокупными обязательствами – обратная взаимосвязь, также как между налогами и другими платежами в бюджет, кроме КПП и совокупными обязательствами в бюджет. То есть, если банк стремится сократить налоговое бремя, он должен увеличить свои обязательства.

Омарова К.А., ст-ка гр. Фс-10-1

Научный рук.: ассистент Герасименко И.Е.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ АО «ТЕМ КО»

Анализ ликвидности предприятия – анализ возможности для предприятия покрыть все его финансовые обязательства. Коэффициент ликвидности – показатель способности компании вовремя выполнять свои краткосрочные финансовые обязательства. Дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько текущих активов предприятия приходится на единицу текущих обязательств. Логика исчисления коэффициента текущей ликвидности заключается в том, что предприятие погашает краткосрочные обязательства в основном за счет текущих активов; следовательно, если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, предприятие может рассматриваться как успешно функционирующее [1]. Коэффициент быстрой ликвидности аналогичен коэффициенту текущей ликвидности; однако исчисляется по более узкому кругу текущих активов, когда из расчета исключена наименее ликвидная их часть — производственные запасы. Коэффициент абсолютной ликвидности является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. Для анализа коэффициентов ликвидности рассмотрим таблицу 1. Анализируя показатели ликвидности, можно сказать то, что в 2009-2010 году предприятие не нуждалось в наличности, т.к. коэффициент абсолютной ликвидности в пределах нормативного значения, а в 2011 году наблюдается нехватка наличности, что может свидетельствовать о том, что все средства в основных средствах.

Таблица 1

Динамика коэффициентов ликвидности АО «Тем Ко»

Показатели	Рекомендуемое значение	2009 г.	2010 г.	2011 г.
коэф-т абсолютной ликвидности	0-0,5	0,022	0,101	1,082
коэф-т срочной ликвидности	>0,7	1,239	0,360	1,239
коэф-т текущей ликвидности	>2	0,485	0,621	1,428

Коэффициент срочной ликвидности составил ниже нормы лишь в 2010 году, а вот коэффициент текущей ликвидности за весь анализируемый период составил ниже нормативного значения, когда как данный показатель служит гарантией погасить первоочередной платеж. На рисунке 1 наглядно изображена динамика коэффициентов.

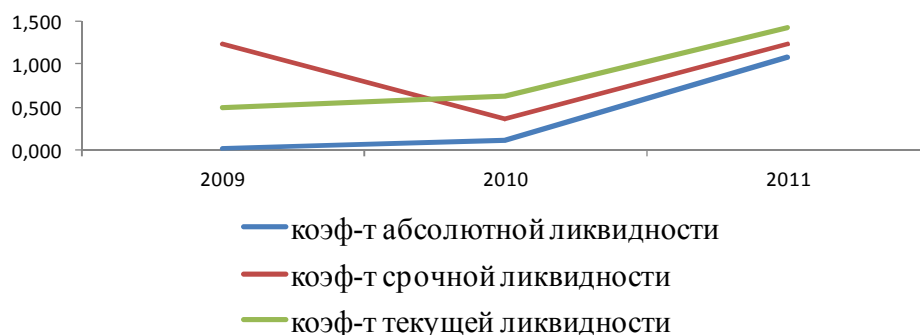


Рисунок 1. Динамика коэффициентов ликвидности АО «Тем Ко»

Для проведения анализа финансовой устойчивости предприятия проанализируем значение коэффициентов финансовой устойчивости (таблица 2). Коэффициент автономии или финансовой независимости показывает сколько тенге собственного капитала приходится на 1 тг всего капитала, при норме 0,5 в данном предприятии показатели выше нормы, что значительно снижает риск финансовой зависимости.

Таблица 2

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости АО «Тем Ко»

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	норма
Коэф-т автономии	1,22	1,17	1,18	0,5
Коэф-т финансирования	2,03	4,36	4,45	>1
Коэф-т обеспеченности собственными источниками финансирования	0,22	2,08	0,77	0,6-0,8
Коэф-т обеспеченности материальных запасов	1,31	12,80	7,82	<0,5
Коэф-т маневренности	0,09	0,61	0,25	0,5

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования показывает сколько тенге собственных оборотных средств приходится на 1 тг оборотного капитала. Норма составляет более 0,6-0,8, то есть данное АО проходит по данному показателю, за исключением 2009 года, тогда он составил меньше необходимого значения. Значение коэффициента финансирования на предприятии больше нормы (1), что благоприятно воздействует на финансовый климат предприятия. Коэффициент обеспеченности материальными запасами характеризует, сколько тенге собственных оборотных средств приходится на 1 тг запасов, так при норме менее 0,5 наше предприятие не выполняет данный коэффициент, что обеспечивает большой риск. Также АО «Тем Ко» не выполняет коэффициент маневренности, данный показатель был выполнен только в 2009 году превысив не на много нормативное значение 0,5 на 0,11.

Библиографический список

1. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Дело и сервис, 2004. – 336 с.
2. www.kase.kz

Пальчуковский Н.В., ст-т гр. Фс-у-10-2

Научный рук.: м.м., ст. пр. Фоот Ю.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

О КРЕДИТОВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ НУЖД НАСЕЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Потребительский кредит – кредит, предоставляемый непосредственно гражданам (домашним хозяйствам) для приобретения предметов потребления.

Такой кредит берут не только для покупки товаров длительного пользования (квартиры, мебель, автомобили и т.п.), но и для прочих покупок (мобильные телефоны, бытовая техника, продукты питания). Он выступает или в форме продажи товаров с отсрочкой платежа, или в форме предоставления банковской ссуды на потребительские цели, в том числе через кредитные карты. При этом взимается довольно высокий процент.

Обычно потребителю кредиту сопутствуют дополнительные комиссии и сборы, которые увеличивают реальную стоимость кредита и формируют так называемую скрытую процентную ставку. Поэтому выбор кредита в том или другом банке, исходя из объявленной процентной ставки по кредиту, может быть не всегда наилучшим. В этом случае следует руководствоваться расчетом полной стоимости кредита (эффективной процентной ставки). Банки должны раскрывать полную стоимость своих кредитов с учётом всех дополнительных платежей и комиссий. Несомненно, этот факт защищает интересы заемщиков. Перед тем, как заключить договор, клиент имеет полную информацию обо всех платежах по кредитному договору, о размерах комиссий и сроках уплаты, что позволяет рассчитать свои финансовые возможности для грамотного приобретения товара в кредит.

Часто конкретные условия кредитного договора зависят не только от самого банка, но и от связки банк-продавец. Как правило, долгосрочные отношения с банками-партнёрами позволяют оказывать влияния на формирование кредитных предложений и краткосрочных акций, реализуемых в торговых сетях.

К категории потребительских кредитов относятся также рассрочки. В этом случае часть процентного долга погашается за счёт скидки, предоставляемой торговой компанией.

В последнее время наблюдается тенденция ослабления требований, предъявляемых к нуждающемуся в кредите клиенту. Так, в некоторых Интернет-магазинах появляются предложения online-кредита.

К видам потребительских кредитов относятся:

- целевые и нецелевые – кредиты могут оформляться на покупку определённых товаров и тратиться на усмотрение заемщика;
- с обеспечением или без – кредиты с обеспечением выдаются под залог имущества или под поручительство;

- по сроку погашения долга – выделяют кратко-, средне- и долгосрочные займы;
- по кредитору – банковские и небанковские займы.

Потребительский кредит является сегодня одним из самых распространенных и легкодоступных способов быстрого получения средств на любые цели и нужды. Потребительский кредит подразумевает довольно разнообразную линейку займов. Достаточно отметить, что к потребительским кредитам не относятся разве что только ипотека, кредит для бизнеса и кредит на покупку автомобиля.

Потребительский кредит в определенной мере способствует относительному выравниванию уровней жизни лиц с неодинаковыми доходами, сокращает разрыв между уровнем и структурой потребления различных социальных слоев и групп населения.

В качестве заемщика выступает население, а предоставляют основную часть потребительского кредита коммерческие банки. При получении потребительского кредита еще есть, как правило, посредник или посредствующее звено между кредитором и заемщиком, например, таким звеном являются торговые организации, продающие товары в кредит. Оформить потребительский кредит можно как в банке, так и непосредственно в магазине. Но по наблюдениям казахстанских банков более половины кредитов выдаются в магазинах, потому что это намного удобнее – кредит берется непосредственно при возникновении потребности в нем.

Таким образом, по оценкам банков в сегменте потребительского кредитования наблюдался одновременный рост спроса со стороны населения и увеличение предложения банками кредитных ресурсов. Это связано с преобладанием краткосрочных ресурсов фондирования, которые банки не рискуют пока инвестировать в более долгосрочные проекты, поскольку зачастую это средства до востребования или текущие счета клиентов без определенных сроков вложения.

Библиографический список

1. Банковское дело / под редакцией доктора экономических наук Сейткасимова Г.С. – Алматы, 2009.
2. Банковское дело: Учебное пособие / Д.Г. Черник [и др.]; под ред. Д.Г. Черника. – 4-ое изд. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 254 с.
3. <http://www.nationalbank.kz/>

Петрухина Е.Ю., ст-ка гр. 4 ССО ГМУ

Научный рук.: к.т.н., доцент Демиденко О.В.

*Филиал НОУ ВПО «Столичная финансово-гуманитарная академия» в г. Омске
(Россия, г. Омск)*

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ АППАРАТА УПРАВЛЕНИЯ АДМИНИСТРАЦИИ ЛЮБИНСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Основные недостатки структуры муниципального управления администрации Любинского муниципального района связаны с их организационным построением, и с самой сложившейся идеологией муниципального управления. Эти недостатки сводятся к следующему:

Первым составным элементом полномочий администрации Любинского муниципального района являются предметы ведения. Под ними следует понимать сферы местной жизни, в которых действует данный орган. Местная администрация, предметы ведения которой охватывают большинство вопросов местной жизни, относится к органам общей компетенции. Основные полномочия местной администрации в рамках компетенции связаны с исполнением решений представительного органа и главы муниципального образования, формированием и исполнением местного бюджета, управлением муниципальной собственностью, решением хозяйственных и оперативных задач на территории муниципального образования. Местная администрация выступает, как правило, главным распорядителем бюджетных средств. Согласно ст. 37 Федерального закона № 131-ФЗ местная администрация может наделяться полномочиями не только для решения вопросов местного значения, но и для осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления федеральными законами и законами субъектов РФ. Так в администрации Любинского муниципального района несмотря на то, что за период с 2007-2012 годов ряд структурных подразделений были упразднены два Комитета (Комитет по молодежной политике и спорту, Комитет по культуре) в действующей структуре управления имеются подразделения, не выполняющие полномочия местного самоуправления, следовательно, должности данных отделов и управлений не являются должностями муниципальной службы Любинского муниципального района. К таким подразделениям относится Управление сельским хозяйством в районе и Отдел бухгалтерского учета и отчетности.

Формирование расходов на содержание органов местного самоуправления Любинского муниципального района осуществляется при соблюдении установленного на региональном уровне норматива формирования расходов на оплату труда депутатов, выборных должностных лиц местного самоуправления Любинского муниципального района, осуществляющих свои полномочия на постоянной основе, муниципальных служащих и содержание органов местного самоуправления Любинского муниципального района. Анализ структуры администрации показал, что высшие должности превышают допустимые нормы (так в штате администрации 3 заместителя главы, и 3 советника главы по одноименным должностям и с повторяющимися должностными обязанностями).

Между отдельными структурными подразделениями прослеживается нечеткость системы функциональных связей, что приводит к дублированию функций. Так анализ Положений о Комитете организационно-кадрового обеспечения и Комитета юридического обеспечения выявил повтор следующих функций – подготовка проектов нормативных правовых актов, в том числе по приему, увольнению и перемещению муниципальных служащих, подготовка и представление в установленном порядке на утверждение Главе Любинского муниципального района ежегодного плана нормотворческой деятельности администрации Любинского муниципального района, а также отчета о его исполнении.

Кроме того, отсутствие четких функциональных связей привело к неравномерной загруженности работников. Заместитель главы по ЖКХ, строительству и транспорту выполняет в основном контролирующую функцию, тогда как, председателю Комитета ЖКХ, строительства и транспорта приходится решать множество координационных, организационных вопросов и исполнять документы, отписанные и Главой и заместителем главы.

Муниципальная деятельность реализуется через систему муниципальных услуг, предоставление которых обеспечивает те или иные составляющие качества жизни. Управление оказанием муниципальных услуг является важнейшей составной частью муниципального управления, поэтому вопрос о муниципальных услугах является ключевым для понимания всех социально-экономических процессов, происходящих на местном уровне. Рассматривая главную цель муниципального управления с точки зрения определения основных потребностей населения и их эффективного удовлетворения, должностные лица местного самоуправления фактически создают базу для своей поддержки населением в будущем.

Главная цель любой социально-экономической системы и муниципального управления в том числе, определяется в первую очередь потребностями населения. Если эта система в основном выступает как система, предназначенная для наиболее полного удовлетворения каких-либо потребностей населения, то ее главной целью должен быть уровень и качество обслуживания населения. Определение потребностей и их удовлетворение входит в круг обязанностей структурных подразделений органов местного самоуправления.

Следовательно, можно утверждать, что главной целью муниципального управления является повышение уровня и качества жизни населения муниципального образования. Однако укоренившийся подход к управлению как к производственной или социально-производственной системе привел к тому, что основной упор при этом делается на улучшение показателей работы самих структурных подразделений администрации, а не на степень и качество удовлетворения потребностей населения в той или иной муниципальной услуге. Иными словами, критерием эффективности службы являются ее собственные показатели, а не конечный результат деятельности.

При формировании структуры администрации Любинского муниципального района недостаточно использовались научные методы организационного проектирования, так при разработке принципов и методики проектирования структур управления важно отойти от представления организационной структуры как застывшего набора органов, соответствующих каждой специализированной функции управления.

Многосторонность организационного механизма несовместима с использованием каких-либо однозначных методов – либо формальных, либо неформальных. Именно поэтому необходимо исходить из сочетания научных методов и принципов формирования структур (системного подхода, программно-целевого управления, организационного моделирования) с большой экспертно-аналитической работой, изучением отечественного и зарубежного опыта, тесным взаимодействием разработчиков и тех, кто практически будет внедрять и использовать проектируемый организационный механизм.

В основу всей методологии проектирования структур должно быть положено четкое формулирование целей организации. Сначала цели, а затем – механизм их достижения. Главным условием разработки адекватных организационных проектов является анализ и по возможности соблюдение принципов рационализации структуры организации. По отдельным разделам или проблемам организационного проекта могут применяться разные методы разработки. Планировка подразделений может быть спроектирована с применением методов аналогии и основана на апробированных проектах. Нормы и нормативы расхода ресурсов, нормативные документы, регламентирующие функционирование элементов организации, могут быть разработаны с применением опытно-статистических методов, основанных на

использовании опыта работников, либо с применением экспериментальных (опытно-промышленных) и расчетно-аналитических методов.

Использование научных методов организационного проектирования, в итоге положительно скажется на эффективности муниципального управления в целом.

Кроме того, слабо организован анализ качественного состояния кадрового состава муниципальных служащих, отсутствует учет, как статистический, так и по персональным данным, включая сведения о профессиональном образовании и потребности в дополнительном обучении, кроме того анализ эффективности системы профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации проводится формально.

Печокас С.В., ст-т гр. 6 ЭУСз

Научный рук.: к.т.н., доцент Демиденко О.В.

***ФГБОУ ВПО «Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия»
(Россия, г. Омск)***

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В экономической науке существуют многообразные определения понятия «диверсификация». В общем смысле диверсификация это распространение хозяйственной деятельности на новые сферы, рынки, отрасли. Принято различать диверсификацию экономическую и производства.

Экономическая диверсификация – это объединение в одной организации выпуска продукции с разной рентабельностью, что позволяет манипулировать издержками производства. В строительстве практически невозможно применять экономическую диверсификацию, так как строительные организации осуществляют позаказную (объектную) деятельность с примерно одинаковым уровнем рентабельности всех видов строительно-монтажных работ (8-10%). Поэтому наибольший интерес для строительства представляет диверсификация производства.

Диверсификация производства в строительстве – проникновение в новые сектора строительного и не строительных рынков с одновременным развитием нескольких связанных или несвязанных друг с другом видов производств или сочетание производства товаров (работ, услуг) в разнородных сферах деятельности. Диверсификация производства определяется как расширение сферы деятельности организации, связанной или не связанной с основным производством. В строительстве можно выделить следующие направления диверсификации производства:

- объединение в одной системе собственно строительства и производства строительных материалов с созданием предприятий типа домостроительных комбинатов;
- объединение в одной производственной системе строительного проектирования и собственного строительства с созданием предприятий типа проектно-строительных фирм.

Объединение этих двух видов деятельности имеет значительный экономический потенциал, так как позволяет накапливать внутри организации

большие возможности оперативного решения разнообразных строительных задач, что делает поведение организации на строительном рынке более гибким; создание инжиниринговых фирм, включающих в сферу своей деятельности весь комплекс работ и услуг по созданию законченных объектов, подготовленных к эксплуатации с проектной мощностью (в том числе объектов, связанных с созданием инфраструктуры); организация производства строительных материалов и заделов с выходом на рынок строительных материалов с использованием отходов строительного производства, некондиционной продукции, отходов от разборки зданий и сооружений при их реконструкции; организация других производств, не связанных с основным производством, на которых можно в той или иной мере использовать квалификацию работников строительной организации (например, в мебельном производстве).

Одним из направлений повышения эффективности деятельности и экономической стабильности строительной организации является диверсификация производства. Данное направление развития является особенно актуальным в условиях жесткой конкуренции, когда узкая специализация еще больше снижает возможность получения строительной организацией подряда на выполнение работ. Желание диверсифицировать свою деятельность может быть вызвано такими мотивами, как необходимость вложения капитала, снижение рисков, издержек на выпускаемую продукцию, стремление более эффективно использовать каналы дистрибьюции, систему управления и т.д. Предлагая более широкий спектр товаров и услуг, организация может повысить свою конкурентоспособность. Кроме того, при диверсификации неизменно возникает синергетический эффект, вытекающий из свойств системы: компонент вне системы имеет меньший потенциал, чем в совокупности системы.

Диверсификацию разделяют на связанную и несвязанную (конгломеративную). Связанная в свою очередь делится на вертикальную и горизонтальную. Вертикальная диверсификация (интеграция) – процесс включения в имеющуюся систему новых компонентов (производств, предприятий), входящих в единую технологическую цепочку производственного процесса. При этом различают три типа интеграции: полная, частичная и квазиинтеграция (подразумевается создание альянсов между заинтересованными организациями без перехода права собственности). Кроме того, вертикальная диверсификация может быть прямая (интеграция с предприятиями – потребителями продукции) и обратная (с предприятиями – поставщиками). Горизонтальная диверсификация – процесс объединения организаций, работающих в одной сфере, – проводится для усиления своей конкурентоспособности или для контроля над конкурентами. Несвязанная диверсификация – это процесс проникновения на новые рынки, не связанные с основным видом деятельности компании. Западный опыт показывает, что в случае общеэкономического спада к кризису более устойчивы организации со связанной диверсификацией.

Диверсификация производства имеет два пути развития:

- внутренний рост – проведение диверсификации существующего предприятия (создание или выделение новых направлений);
- внешний рост – диверсификация путем слияния, поглощения.

В любом случае процесс диверсификации является достаточно сложным и требует комплексной предварительной экономической оценки. В процессе поиска вариантов для диверсификации организация может остановить свой выбор на родственной или на новой для нее отрасли. В первом случае диверсификация

проводится в отрасли, обладающей своего рода стратегическим соответствием. Некоторые организации предпочитают проводить диверсификацию в другие отрасли с хорошими возможностями для получения прибылей.

Организации, идущие на непрофильную диверсификацию, почти всегда проникают в новые производственные сектора путем приобретения уже функционирующих предприятий, а не посредством создания нового филиала в рамках единой корпоративной структуры. Такая стратегия основывается на положении о том, что рост организации путем поглощения других фирм (конгломератное слияние) повышает стабильность акций. Критерий получения дополнительных выгод отодвигается на второй план, что оправдывает себя до тех пор, пока непрофильная диверсификация обеспечивает рост корпоративных доходов, а также при условии, что ни одно из приобретенных производств не функционирует неэффективно.

Диверсификация производства может быть:

- плановой (по заранее разработанному бизнес-плану) и внеплановой (вынужденной);
- внутриотраслевой и межотраслевой;
- простой (без затрат на ее проведение) и сложной (с выделением капитальных вложений на ее осуществление).

Крупные строительные организации, как правило, имели и имеют в своем составе подразделения по производству строительных материалов, конструкций и изделий (сборных железобетонных и бетонных конструкций, кирпича, асфальтобетона, закладных деталей, нерудных материалов, дверных и оконных коробок, встроенной мебели и т.п.), поэтому выпуск ряда строительных материалов, конструкций, изделий – это внутриотраслевая диверсификация. Торговля данными товарами – это межотраслевая диверсификация производства.

В настоящее время в строительных организациях происходят два типа диверсификации производства:

- внутриотраслевая, связанного типа, с обратными связями, в основном простая на внеплановой основе;
- межотраслевая, несвязанного типа, как правило, на плановой основе. Может быть сложной и простой в зависимости от финансового состояния предприятия.

Неблагоприятные условия хозяйствования, которые являются характерными для большинства организаций строительства в условиях кризиса переходной экономики, стали предпосылками использования диверсификационной стратегии отечественными предприятиями. Здесь хотелось бы отметить, что отличие российских условий от условий возникновения и активного применения диверсификационной стратегии на Западе заключается в том, что в отечественной практике диверсификация – это вынужденная мера в кризисный период, один из способов выживания, а в западной – поиск источников дополнительной прибыли, когда рамки традиционной отрасли становятся тесными и появляется возможность в других отраслях добиться лучших экономических результатов.

В условиях затянувшегося экономического кризиса строительные организации на практике стали применять диверсификацию как способ укрепления своего экономического положения. Диверсификация производства является способом разрешения возникающих противоречий между снижающейся нормой прибыли в специализированных строительных организациях и возможностью ее увеличения в других секторах строительного и не строительного рынка [1].

На основе изложенных утверждений можно привести частный пример предприятия, занимающегося строительством, которое нуждается в диверсификации деятельности. Так, например, можно рассмотреть деятельность омской компании ООО «ОША», которая имеет своё собственное строительное подразделение. Подразделение было создано у основания существования компании, когда было необходимо производить большие объёмы строительных работ для формирования основных средств производства продукции предприятия. Строительным подразделением были построены производственные здания для хранения и обработке зерна, цеха по производству чистого этилового спирта, переработке отходов, здания для размещения офисных работников, а также жилых зданий и столовых для комфортного пребывания сотрудников в командировках и вахтах. В настоящее время строительное подразделение ООО «ОША» выполняет производство типовых и не поточных работ по возведению производственных зданий и сооружений для обеспечения основной деятельности компании по производству ликероводочной продукции, а также выращиванию птицы и зерна. Но объёмы работ значительно ниже, поскольку производится только небольшое расширение производственных площадей и обновление изношенных зданий. При проведении исследования деятельности строительного подразделения ООО «ОША» стало ясно, что есть необходимость в диверсификации ее деятельности. Это связано с нецелесообразным использованием технических средств и трудовых ресурсов. В работе присутствуют простои между выполнением работ на объектах. Основные виды деятельности строительного подразделения следующие: слаботочные работы; монтаж гипсокартонных конструкций; строительно-монтажные работы; отделочные работы; электромонтажные работы; разработка грунта; забивка свай, укладка фундамента, установка ростверков; кровельные работы.

Как правило, при сдаче объекта в эксплуатацию, все подразделения останавливают свою работу на неопределённый срок. Лишь часть из них могут быть направлены на ремонт имеющихся основных средств или выполнение разовых поручений. Таким образом, отсутствует поточность организации строительства и строительных работ.

В условиях экономического застоя, в моменты приостановки деятельности, рабочие стараются перейти в другую более стабильную организацию, в связи с чем строительное подразделение теряет квалифицированные кадры, в которых безусловно станет острая необходимость при производстве новых сложных строительных работ. А задача строителей на тот момент состоит в том, чтобы, во-первых, снизить затраты ресурсов на получение конечной строительной продукции, а во-вторых, как можно скорее сдать строительные объекты в эксплуатацию [2]. Естественно, что при их отсутствии ситуация только усугубляется. Все эти факторы делают работу строительного подразделения ООО «ОША» несбалансированной и разлаженной, что приводит к падению его конкурентоспособности. Этот факт может привести к истощению подразделения, в результате чего приведёт к необходимости передачи работ в подрядные организации, и стоимость строительства с последующим обслуживанием обойдётся значительно дороже.

По типу, диверсификация пройдёт внеплановая (вынужденная). Диверсификация должна получить внутренний рост в развитии организации. Деятельность строительного подразделения претерпит следующие изменения и пути развития: создание новых направлений деятельности, выполнение работ по строительству производственных зданий и сооружений для нужд других организаций,

то есть участие в подрядных работах, а также работы в соседних регионах страны; выход на более широкий профиль строительства с целью производства разных строительных работ, в том числе с применением новейших технологий и материалов, и участия в подрядах для обеспечения рабочих стабильным заработком и постоянной перспективой.

Такой подход развития строительного подразделения является самым мощным инструментом поддержания высокого уровня конкурентоспособности организации в строительстве. В процессе диверсификации происходит рациональное перераспределение ресурсов и комплексная адаптация в условиях агрессивной конкуренции на отечественном рынке.

В случае выработки правильной стратегии, комплексного подхода к решению проблем, строительное подразделение начнёт не только быстро и качественно выполнять необходимые работы для собственных нужд, но и станет приносить дополнительный доход, участвуя в стороннем строительстве, накапливая опыт возведения специализированных производственных площадей, с одной стороны, и повышая устойчивость и конкурентоспособность компании ООО «ОША» в условиях стагнации экономики России, с другой стороны. Многие предприятия в последние год - два ставят главной целью, удержание позиций, которых они достигли в условиях небольшого роста экономики в посткризисный период. Такая стратегия сохраняет накопленный потенциал и даст хорошую опору для дальнейшего развития компании при благополучном выходе отечественной экономики из ситуации неопределённости.

Таким образом, диверсификация и планирование строительного производства выделяют те направления деятельности подразделений предприятия, которые в своей совокупности целенаправленно содействуют решению проблем повышения конкурентных преимуществ предприятия и активному продвижению строительных работ на рынок. В их числе, системный подход к диверсификации производства с учетом постоянно меняющейся конъюнктуры рынка: разработка программ строительства и обновления направления деятельности; формирование перспективных, годовых и оперативных планов снижения затрат производства работ, расходования денежных, материальных, топливно-энергетических и трудовых ресурсов; активное использование в хозяйственной практике современных методов бизнес планирования, хозрасчета, функционально-стоимостного анализа и других инструментов совершенствования планово-аналитической работы, способствующих решению проблем повышения конкурентоспособности предприятия и обеспечения его безубыточной и устойчивой деятельности.

Библиографический список

1. Экономика строительства: учебник / под редакцией И.С. Степанова. – 3-е издание, доп. и перераб. – М.: Высшее образование, 2009. – 620 с.
2. Серов В.М. Организация и управление в строительстве: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В.М. Серов, Н.А. Нестерова, А.В. Серов. – 3-е изд., стер. – М.: Академия, 2008. – 450 с.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РОССИИ

Правовое регулирование определяется в юридической литературе, в частности, как «деятельность государства (уполномоченных им органов) по изданию юридических норм (правил) поведения людей, обязательных в исполнении, которое обеспечивается возможностями общественного мнения и государственного аппарата».

При этом правовое регулирование начинается только тогда, когда в целях, содержании, требованиях правового акта отражается назревшая общественная потребность в упорядочении взаимосвязей и взаимодействий людей, причем определенным образом (моделью, логической структурой) и в определенном направлении.

Правовое регулирование определяется также как «осуществляемое при помощи системы правовых средств результативное, нормативно – организационное воздействие на общественные отношения с целью их упорядочения, охраны, развития в соответствии с общественными потребностями».

Таким образом, на основе рассмотренных понятий банковского регулирования рынка банковских услуг необходимо выявить и проанализировать те средства, при помощи которых осуществляется государственное регулирование банковской деятельности, учитывая, что обеспечение стабильности рынка банковских услуг является основной целью банковского регулирования, а экономической стабильности – основной целью государственного регулирования рыночной экономики в целом.

Для достижения стабильности рынка банковских услуг используются как административные, так и экономические средства, имеющие определенную правовую форму.

К основным экономическим средствам, используемым в целях обеспечения стабильности рынка банковских услуг можно отнести такое средство регулирования как установление экономических нормативов, а также большинство инструментов денежно-кредитной политики, являющихся одновременно средствами банковского регулирования, такие как политика минимальных резервов и рефинансирование кредитных организаций.

Что касается административных средств, то они также широко используются в данной области посредством, например, осуществления регистрации кредитных организаций и лицензирования банковских операций, инспектирования кредитных организаций, истребования информации, а также применения Банком России принудительных мер воздействия к кредитным организациям.

Банковское регулирование опирается на богатый арсенал в основном административных и экономических средств регулирования, опосредованных определенной правовой нормой, вследствие чего данные средства приобретают свою правовую форму и становятся правовыми. Действительно, административные и экономические средства, чтобы реально воздействовать на банковскую деятельность,

обеспечивать ее стабильность, как было отмечено, всегда должны иметь свою правовую форму, т.е. регламентироваться правом.

Без такого опосредования данные средства не могут регулировать соответствующие правовые отношения, так как объективно нуждаются в правовой регламентации. Более того, «придание тем или иным средствам, прежде всего экономическим, правовой формы означает не столько издание госорганом соответствующего акта, сколько урегулирование всей совокупности отношений, возникающих при использовании государством тех или иных средств».

Так как законодательство России закрепляет двухуровневую банковскую систему, в которой первый уровень представлен Центральным банком, принадлежащим государству, а второй уровень состоит из множества негосударственных (коммерческих) банков, находящихся в частной, корпоративной и муниципальной собственности. Двухуровневая банковская система отражает сложившуюся практику распределения функций и объема полномочий между ее различными уровнями. Несмотря на законодательное закрепление за Центральным банком прав проведения всех видов банковских операций, его главная функция – надзор за негосударственными банками и поддержание стабильности и надежности банковской системы в целом.

Однако ЦБ РФ определяет порядок создания новых коммерческих банков, контролирует его соблюдение и выдает лицензию на право осуществления банковской деятельности.

Главная задача Центрального банка России заключается в том, чтобы методами кредитно-денежной политики обеспечить нормальное экономическое развитие страны, т.е. соответствие количества денег в обращении потребностям сохранения стабильных цен, росту занятости населения, увеличению количества и повышению качества производства разнообразной продукции, расширению экспортно – импортных операций.

Коммерческие банки являются основными каналами практического осуществления денежно-кредитной политики Центрального банка. ЦБ РФ устанавливает обязательные для коммерческих банков правила проведения и регулирования кредитных операций и денежного обращения.

Как уже отмечалось, наряду с операциями на открытом рынке, рефинансированием, валютным регулированием и другими экономическими методами, проведения кредитной политики ЦБ РФ использует метод формирования обязательных резервов. Это метод прямого воздействия на состояние денежной массы в обращении.

Современной правовой основой существования банковской системы служит Гражданский кодекс РФ и Конституция РФ. Конституционные нормы определяют органы, уполномоченные выполнять функции управления кредитно – банковской системой, порядок их образования и принципы осуществления поставленных перед ними задач.

В Гражданском кодексе РФ от 18.12.2006 № 230-ФЗ (принят ГД ФС РФ 24.11.2006) определяются правовые положения субъектов, участвующих в гражданском обороте и осуществляющих свою деятельность в кредитной сфере, порядок проведения государственной регистрации (Глава 4, §1, статья 51) и прекращения их деятельности (Глава 4, §1, статья 54). В нем также даны общие правила о статусе юридических лиц (Глава 4), правила совершения сделок (Глава 9), общие правила о договорах и обязательствах (Подраздел 2). Подробно

рассматриваются такие договоры, применяемые в банковской деятельности, как договор банковского вклада (Глава 44).

Отдельные моменты банковской деятельности регламентируются и Уголовным кодексом РФ от 13.06.1996 (принят ГД ФС РФ 24.05.1996), обеспечивающим защиту от наиболее серьезных и общественно – опасных посягательств на права и интересы государства, иных субъектов, осуществляющих свою деятельность в кредитно – банковской сфере, а также физических и юридических лиц, пользующихся услугами банков и иных кредитных учреждений (Раздел 8. Преступления в сфере экономики, Глава 22. Преступления в сфере экономической деятельности).

Помимо данных законов правовые основы банковской деятельности нашли отражение в изданных Центральным банком РФ инструкциях, регламентирующих все сферы деятельности кредитных организаций. Нормативные акты Банка России не имеют обратной силы и должны быть зарегистрированы в порядке, установленном для государственной регистрации нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти.

Наряду с нормативными правовыми актами в банковской практике могут применяться обычаи делового оборота (статья 5 ГК РФ).

Отдельные виды банковских операций регламентируются федеральными законами, например:

- ФЗ от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 08.05.2010) «О финансовой аренде (лизинге)». Определяет понятие, виды лизинга, правовые основы лизинговых платежей, объекты и субъекты лизинговой сделки;

- ФЗ от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» – раскрывает суть валютных операций, проводимых коммерческими банками.

Большое значение имеет и Федеральный закон РФ от 25.02.1999 № 40-ФЗ (ред. от 28.07.2012) «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013) раскрывающий, критерии и процедуру банкротства.

В свою очередь, Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 29.12.2012) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступающими в силу с 27.01.2013) установил понятие кредитной организации, банка, банковской системы РФ. Определил перечень банковских операций, особенности деятельности кредитных организаций на рынке ценных бумаг, принципы взаимоотношений кредитных организаций с клиентами и государством, порядок создания кредитной организации, ее регистрации и лицензирования, основания для отзыва лицензий, организацию отчетности кредитной организации.

Действующее в РФ правовое обеспечение банковской деятельности, несмотря на прогрессивный характер и общую рыночную направленность, не в полной мере соответствует экономической ситуации и международному уровню правового регулирования банковской системы.

Все вышеперечисленные основные кодексы, инструкции, нормативно-правовые акты, законы РФ призваны обеспечивать правовое регулирование как банковской системы в целом, так и входящую в эту систему – рынок банковских услуг.

Очевидно, что правовое обеспечение стабильности рынка банковских услуг достигается посредством государственного регулирования банковской деятельности. Воздействие государства на банковскую систему осуществляется путем создания

законодателем нормативной базы деятельности кредитных организаций и функционирования рынка банковских услуг, а также надзора за исполнением требований законодательных и иных нормативных правовых актов.

Таким образом, рынок банковских услуг руководствуются различными нормативными актами, регулирующими те или иные аспекты. Среди них можно выделить ФЗ «О банках и банковской деятельности», ФЗ «О Центральном Банке РФ», ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», Гражданским Кодексом РФ, Уголовный Кодекс РФ, собственные нормативные акты коммерческих банков. Кроме того, следует отметить, что банки руководствуются не только банковским законодательством, но и нормами гражданского, налогового, таможенного и др. права.

Следует отметить, что банковские отношения носят комплексный характер. Это означает, что они одновременно являются публично – правовыми и частноправовыми. В связи с этим специфика банковских отношений проявляется в том, что они могут устанавливаться как гражданско-правовым договором, так и каким-либо нормативным правовым актом.

Прасолова И.А., ст-ка гр. БП-41

Научный рук.: Степаненко И.В.

*Образовательное учреждение среднего профессионального образования
«Омская банковская школа (колледж) Центрального Банка Российской Федерации»
(Россия, г. Омск)*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФАЛЬШИВОМОНЕТНИЧЕСТВА В РОССИИ

Фальшивомонетничество во все времена, начиная с периода своего появления, представляло серьезную угрозу обществу и государству. Не обошло оно стороной и Россию. Были времена, когда российская казна едва справлялась с потрясениями, вызванными наводнением денежного обращения фальшивыми деньгами. Государство боролось с фальшивомонетчиками нещадно. При Петре I фальшивомонетчики подвергались смертной казни, в СССР существовала «расстрельная» статья за подделку денежных знаков. В Российской Федерации ответственность за фальшивомонетничество регламентируется статьей 186 УК РФ «Изготовление, хранение, перевозка или сбыт поддельных денег или ценных бумаг».

В наши дни подделка денег оказывает негативное влияние на экономическую безопасность России, подрывает финансовые устои государства и формирует негативное мнение граждан о защищенности национальной валюты. Поэтому и сейчас фальшивомонетничество рассматривается как тяжкое преступление. Но к сожалению, суровость наказания за подделку и сбыт фальшивых денег не останавливает фальшивомонетчиков, так как прибыль от данного деяния намного значительнее того страха, которым государство пытается обуздать разгул фальсификаций [1].

Согласно статистическим данным Банка России, количество выявленных фальшивых банкнот в последние годы несколько уменьшилось.

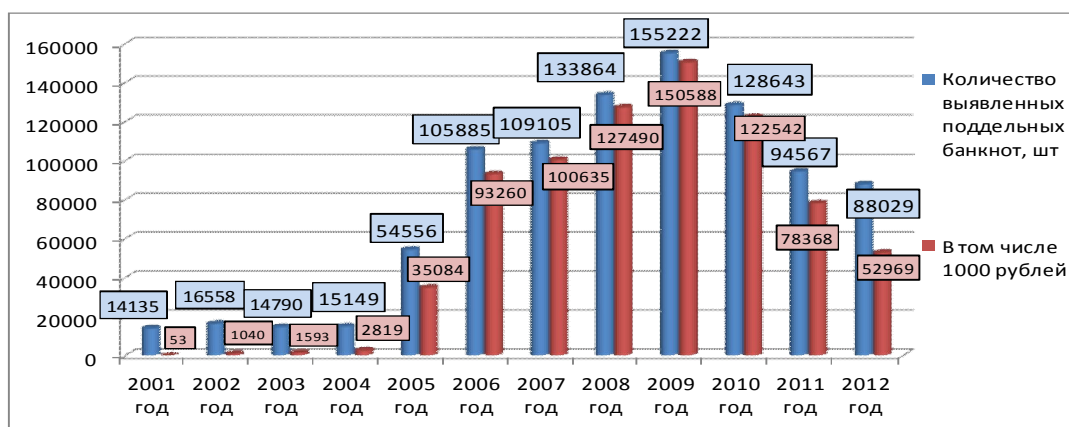


Рисунок 1. Динамика количества выявленных поддельных денежных знаков Банка России

С начала 2000-х гг. фальшивомонетничество в России развивалось беспрецедентными темпами. Изготовление и сбыт поддельных денег приобрели повышенную общественную опасность, подрывая устойчивость государственных денег и затрудняя регулирование денежного обращения.

С 2001 года по 2010 наблюдался рост числа поддельных банкнот Банка России, особенно крупных номиналов. С 2001 по 2009 год количество поддельных денежных знаков Банка России увеличилось более чем в 10 раз. Большая часть подделок приходилась на тысячерублевую банкноту. С 2001 по 2009 год количество поддельных 1000-рублевых купюр возросло на 150535 штук. В связи с этим были разработаны банкноты с обновленным набором элементов защиты. В 2010 году в оборот была введена банкнота номиналом 1000 рублей новой модификации.

В результате с 2009 по 2013 год общее количество поддельных денежных знаков Банка России снизилось более чем в 1,5 раза и составило на начало 2013 года 88029 штук, при этом доля поддельных 1000-рублевых банкнот уменьшилась на 64,83% (рис. 1).

В 2012 году значительно выросла доля поддельных банкнот номиналом 5000 рублей в общем объеме фальшивых денежных знаков, выявленных в банковской системе России.

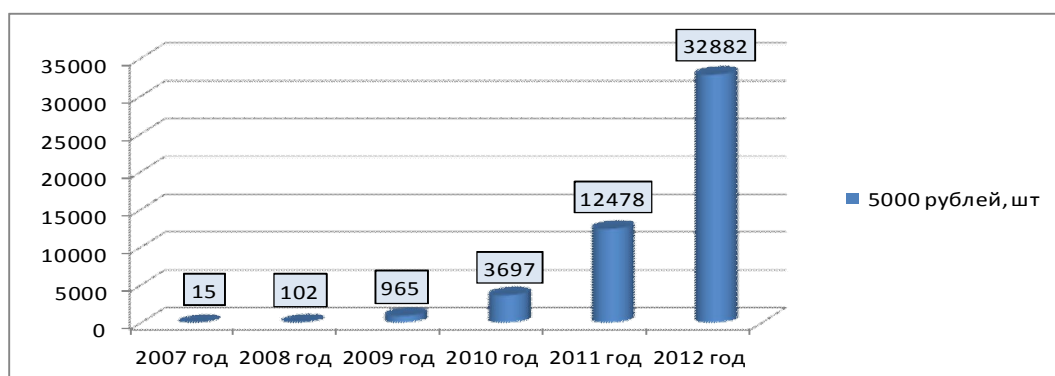


Рисунок 2. Динамика количества выявленных поддельных банкнот Банка России номиналом 5000 рублей

С 2007 года неуклонно росла доля поддельных 5000-рублевых банкнот: в 2007 году она составляла 0,01% в общем объеме поддельных денежных знаков, в

2008 году – 0,08% , в 2009 году – 0,62%, в 2010 году – 2,87% , в 2011 году – 13,19% , а в 2012 году составила 37,35% из общего количества выявленных поддельных денежных знаков (рис. 2).

Эксперты примерно 75% обнаруженных фальшивых 5000-рублевых банкнот относят к подделкам с высокой степенью опасности (рис. 3). При этом речь идет в основном о подделках банкнот старой модификации. Из-за роста числа поддельных 5000-рублевых банкнот выросла и сумма ущерба от выявленных фальшивых денежных знаков: до 218,1 миллионов рублей по итогам 2012 года [2].

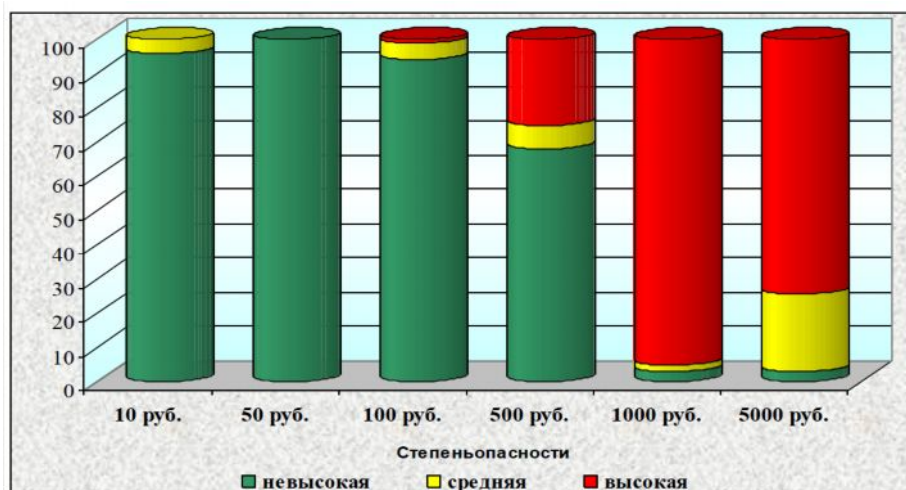


Рисунок 3. Распределение по степени опасности поддельных денежных знаков Банка России, выявленных в 2012 году (в процентах)

В 2011 году в оборот ввели банкноту номиналом 5000 и 500 рублей новой модификации. В результате, можно сделать вывод о том, что модификация тысячной купюры привела к снижению доли подделок и в дальнейшем, модификация пяти тысячной купюры должна дать такие же положительные результаты.

Для минимизации риска появления поддельных денежных знаков в обращении Банк России проводит работу по защите денежных знаков от подделки. По выявлению поддельных денежных знаков Банк России работает в тесном взаимодействии с органами внутренних дел. Стороны активно сотрудничают, путем проведения рабочих встреч с целью обмена информацией о признаках подделки денежных знаков, способах их изготовления, количестве и номиналах и о раскрытых преступлениях, связанных с вопросом фальшивомонетничества.

Таким образом, в современных социально-экономических условиях фальшивомонетничество представляет реальную угрозу социальным и экономическим интересам российского государства, существенно нарушает права и законные интересы граждан, подрывает денежно-кредитную систему России. И несмотря на снижение количества поддельных денежных знаков, выявленных в банковской системе, Банк России совместно с ФГУП «Гознак» активизирует работу по реализации мероприятий, связанных с поддержанием чистоты наличного денежного обращения в России.

Библиографический список

1. Юров, А.В. Фальшивомонетничество: текущие тенденции и их оценка [Текст] / А.В. Юров, В.В. Лютов // Деньги и кредит. – 2010. – № 12.

2. Фальшивомонетки переключились на 5000-рублевые банкноты [Текст] // Водяной знак. – 2013. – № 1. – С. 6.

3. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

Пузырева В.В., ст-ка гр. 4ССО ГМУ

Научный рук.: к.э.н., доцент Стаурский С.С.

*Филиал НОУ ВПО «Столичная финансово-гуманитарная академия» в г. Омске
(Россия, г. Омск)*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЛУЖБА КАК ОСОБЫЙ ВИД ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Формирование российской государственности проходит при возрастающем значении государственной службы, призванной обеспечивать реализацию функций государства. Государственная служба становится все более важным институтом административного права, а государственные служащие – основными его субъектами. Данный институт действует в аппарате всех ветвей власти и на всех ее уровнях. Государственная служба появилась в системе социальных отношений как необходимое условие для нормальной жизнедеятельности общества и как средство обеспечения других видов социальной деятельности, прежде всего производства, обеспечения производства главным образом в интеллектуальном отношении. Недаром долгое время под службой вообще понималась сфера умственного труда. Однако в настоящее время такой тезис отвергается в качестве критерия для отграничения службы от других видов социальной деятельности. Государственная служба – один из ключевых конституционных институтов. Это многоаспектное, многогранное правовое явление, имеющее соответствующие точки соприкосновения, а точнее – органические взаимосвязи в первую очередь с тремя фундаментальными правовыми отраслями – конституционным (государственным) правом; административным правом; трудовым правом, а также с рядом других отраслей, ветвей российского права.

Государственная служба – сложный, комплексный и многогранный социально-правовой институт, имеющий прочные правовые, экономические, социальные и организационные корни, основы и устои. Это неотъемлемая, органическая часть, один из фундаментальных элементов российской государственности и один из ведущих институтов административного права.

Повышение роли государственной службы имеет объективный характер, обусловлено теми коренными социально-экономическими и политическими преобразованиями, которые осуществляются в России в настоящее время.

Возрастание авторитета государственной службы, развитие и совершенствование законодательства о ней обусловили большой научный, учебный и практический интерес к ней, в частности, к исследованию проблематики, связанной с государственной службой.

Изменились сами подход, методика и методология анализа проблем государственной службы: от догматического, партийно-коммунистического подхода обозначился переход к современному, цивилизованному исследованию и освещению этой проблематики. Прежде всего, отброшен как дефектный и консервативный былой

«основополагающий» принцип государственной службы, отражающий господство административно-командной системы и являющийся по существу ее неотделимой составной частью. Это так называемый принцип подбора кадров, работников, служащих по политическим и деловым признакам, который на практике означал отказ от принципов профессионализма и компетентности, подмену этих и других демократических и цивилизованных основ «принципами» партийной принадлежности, партийным угодничеством, подхалимством, волокитой, бюрократизмом, другими отрицательными явлениями, поразившими все клеточки, участки государственно-служебной деятельности.

Переход к новым прогрессивным методам и началам функционирования цивилизованной и профессиональной государственной службы – процесс сложный и длительный, требующий воспитания и перевоспитания кадров в соответствии с новыми условиями и требованиями. В такой реальной обстановке формируется и функционирует постепенно набирая силу и размах новая российская государственная служба.

По-видимому, под часто употребляемым в литературе термином «государственная деятельность» следует понимать участие в осуществлении государственной власти: либо всех ее ветвей – законодательной, исполнительной, судебной, либо одной из них – например, исполнительной власти, которая является объектом деятельности и всестороннего регулирования административного права.

Наряду с государственной службой функционирует муниципальная служба, т.е. деятельность работников (служащих) муниципальных учреждений по осуществлению задач и функций, возложенных на органы местного самоуправления.

При этом надо иметь в виду следующее. Государственная служба определяется как вид трудовой деятельности, осуществляемой на профессиональной основе работниками государственных органов в целях выполнения задач и функций государства.

Такой «двойственный» подход выделяет, с одной стороны, задачи и функции государства, которые оно выполняет в лице государственных органов и служащих, а с другой – трудовую деятельность по осуществлению данных функций и решению конкретных задач.

В целом под государственной службой может пониматься любая работа, выполненная в государственных органах и учреждениях и отличающаяся по содержанию и по форме от труда рабочих. Такой подход к названной службе основывается на выделении двух основных форм трудовой деятельности людей: непосредственное создание материальных ценностей и управляющие административно-обслуживающие функции.

Естественно, что серьезно изменились взгляды на многие институты и явления в сфере административного права и государственную службу как ее институт. Эти изменения обусловлены теми коренными политическими и социально-экономическими преобразованиями, которые осуществляются в России в современный период и будут продолжены в дальнейшем развитии нашего государства и общества. Поэтому появились самые различные варианты понятия и определения государственной службы, в каждом из которых делается акцент на какой-то определенной, специфической стороне, грани этого сложного социально-правового и административно-правового института.

Все чаще в научной литературе и в публицистических изданиях проводится мысль: государственная служба – это служение государству, гражданскому обществу,

народу, всем его слоям и социальным группам.

Убедительной представляется классификация видов государственно службы в зависимости от форм собственности. Но это также не единственный и далеко не исчерпывающий критерий, необходимы и другие признаки, основания: подразделение на государственную, муниципальную службу в негосударственных объединениях (акционерных обществах, кооперативных объединениях и т.п.).

Однако при общей характеристике государственной службы я вначале рассмотрю наиболее принципиальные положения, содержащиеся в Конституции РФ и в Федеральном законе «О государственной гражданской службе РФ» от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ.

В Конституции РФ выделяют два принципиальных положения:

- первое – это принцип равнодоступности граждан к государственной службе;
- второе – отнесение к ведению РФ вопросов федеральной государственной службы. Это исходные догмы для всей концепции государственной службы.

Институт государственной службы имеет сложный, комплексный характер, который соприкасается с конституционным правом, трудовым правом, рядом других отраслей российского права. Государственная служба – это комплексный социально-правовой институт, соприкасающийся с названными и другими отраслями права, но его сердцевина, главное поле реального проявления и воплощения – это административное право. Поэтому не случайно, что столь основательно данная проблема изучается в курсе административного права, что, правда, не исключает выделения всего комплекса связанных с ней вопросов организации, статуса и деятельности в самостоятельный учебный курс, а может быть, с учетом всех аргументов, – в правовую отрасль или самостоятельное правовое образование.

*Роганян И.Р., ст-ка спец. «Управление персоналом», 3 курс
Научный рук.: ст. преподаватель Черноножкина Н.В.
НОУ ВПО «Омская гуманитарная академия»
(Россия, г. Омск)*

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЕВРОСЕТЬ-РИТЕЙЛ»)

В современных условиях для устойчивого развития бизнеса важное значение приобретает корпоративная социальная ответственность. Социальная ответственность проявляется в том, что компании стремятся оправдать ожидания общества относительно качества продукции или услуг и способствуют повышению качества и уровня жизни в стране.

В настоящее время не сформировалось единое понятие корпоративной социальной ответственности. В соответствии с определением Ассоциации менеджеров России «корпоративная социальная ответственность – это добровольный вклад бизнеса в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, связанный напрямую с основной деятельностью компании...» [1]. Корпоративная социальная ответственность обеспечивает «реализацию интересов компании посредством социального развития коллектива и активного участия в развитии общества» [2].

Основные требования к социально ответственной деятельности организаций отражены в международном стандарте IC CSR 08260008000 «Социальная ответственность организации. Требования» [3], введённом в действие в 2011 году. В соответствии с положениями стандарта социальная ответственность подразумевает: предоставление социальных гарантий персоналу компании, выпуск качественной продукции и услуг, обеспечение экологической безопасности производства, проведение мероприятий по развитию местного сообщества. В конечном итоге, социально ответственная деятельность организаций направлена на повышение качества жизни персонала, местного населения и общества в целом.

Рассмотрим корпоративную социальную ответственность на примере деятельности ООО «Евросеть-Ритейл».

Компания ООО «Евросеть-Ритейл» была основана 2 апреля 1997 года. На сегодняшний день сеть розничной торговли компании насчитывает более 5000 салонов не только в России, но и на Украине, в Белоруссии, Киргизии, Казахстане, Узбекистане, Армении, Азербайджане [4]. ООО «Евросеть-Ритейл» является одной из лидирующих компаний на рынке ритейла, ориентированной на удовлетворение потребностей многочисленной потребительской аудитории. Именно такой подход к торговле и покупателям позволяет ей сохранять лидирующее конкурентное положение на рынке и положительный имидж.

Деятельность ООО «Евросеть-Ритейл» осуществляется в соответствии с её миссией: «Сервис для покупателей – будущее Компании». Для реализации главной цели сотрудники компании в своей повседневной работе руководствуются такими основополагающими принципами, как:

- Скорость обслуживания и обработки информации.
- Вежливость и тактичный подход к клиентам.
- Умение говорить.
- Каждый покупатель – желанный гость.

Именно реализация этих принципов при взаимодействии с клиентами обеспечивает удовлетворение разнообразных потребностей населения и повышает качество обслуживания покупателей.

Среди других принципов компании ООО «Евросеть-Ритейл», направленных на ее развитие выделим следующие:

- Огромный спектр услуг и богатый ассортимент. В салонах компании представлено множество товаров: сотовые телефоны от простых моделей до класса «Люкс» разных фирм, разнообразные плееры, игровые приставки, цифровые фотоаппараты.

Компания осуществляет прием платежей всех существующих операторов, коммунальные платежи, штрафы ГИБДД, разнообразные услуги, телевидение и интернет, причем в большинстве случаев без комиссионных сборов.

- Удобные способы оплаты. Клиент может оплатить покупку кредитной или банковской картой, произвести безналичный расчет, приобрести товар в кредит, рассчитаться валютой.

- Возможность обслуживания в удобном для покупателя месте. Так как ООО «Евросеть-Ритейл» является федеральной, международной компанией, клиент может приобретать товар, получать консультацию в любом, удобном для него по местоположению салоне.

- Организация авторизованных сервисных центров. Только квалифицированные специалисты занимаются ремонтом, проверкой качества

оборудования и товара компании. У данных центров имеется соглашение с производителями техники на обслуживание.

Компания проводит социально ответственную политику не только путём повышения качества обслуживания, но и, уделяя значительное внимание управлению развитием персонала. Сотрудники ООО «Евросеть-Ритейл» – основная движущая сила компании, от их работы зависит развитие компании, рост продаж и продвижение бренда «Евросеть». Благоприятные условия труда и отдыха сотрудников сети салонов розничной торговли – это благоприятное развитие компании. Поэтому руководство старается предоставить социальные гарантии и условия для развития сотрудникам компании.

ООО «Евросеть-Ритейл» на сегодняшний день это не только международная компания, но и бренд, которому доверяют миллионы людей. Поэтому каждый сотрудник, особенно сотрудник розницы (менеджер по продажам) должен соответствовать требованиям руководства и обладать высоким уровнем профессионализма. Для этого в компании разработана система отбора, подготовки, переподготовки и обучения персонала.

Большое внимание уделяется отбору кадров. Он состоит из нескольких этапов: предоставление резюме, прохождение собеседования, прохождение учебного тренинга, стажировка. Особенно важны последние два этапа, так как благодаря тренингу будущий специалист получает информацию о компании и своих будущих обязанностях, осваивает технику продаж и психологические приемы общения, узнает об ассортименте компании, анализирует будущую должность и свои предстоящие обязанности.

Стажировка в качестве менеджера по продажам проходит непосредственно в салоне в течение двух дней. В процессе стажировки будущий сотрудник анализирует предстоящую работу и принимает решение о возможности дальнейшей работы в компании. Руководители анализируют работу будущего сотрудника, выявляя его возможности и перспективы для развития.

Кроме того, в компании организована система обучения сотрудников. Раз в полгода тренинг-менеджеры проводят дополнительные занятия для сотрудников, а партнеры компании обучают работников в своих тренинг-центрах.

Таким образом, ООО «Евросеть-Ритейл» способствует профессиональному обучению и карьерному росту своих сотрудников.

В целом социальная ответственность является мотивационным фактором в организации управления персоналом и критерием оценки менеджмента компании. Дальнейшее осуществление деятельности на основе принципов социальной ответственности будет способствовать повышению качества обслуживания, росту профессионализма сотрудников, развитию корпоративной культуры, дальнейшему распространению бренда «Евросеть» и устойчивому росту объемов продаж компании.

Библиографический список

1. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / под ред. И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова. – М.: КНОРУС, 2008. – С. 22.
2. Корпоративная социальная ответственность: учебник для бакалавров / под ред. Э.М. Короткова. – М.: Юрайт, 2013. – С. 30.

3. Стандарт IC CSR 08260008000 Социальная ответственность организации. Требования. – Введ. 03.03.2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.amr.ru. – С. 3.

4. Евросеть. О компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.euroset.ru

Ружина Е.К., ст-ка гр. ДФФ-301

Научный рук.: к.э.н., доцент Хасанишина Н.Б.

*Омский филиал НОУ ВПО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
(Россия, г. Омск)*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ M&A

С момента начала мирового финансово-экономического кризиса прошло почти 5 лет. Особенно сильно влияние кризиса сказалось на динамике объёмов сделок слияний и поглощений (M&A) компаний, без которых современное развитие российской экономики было бы просто невозможно. Период некоторого оживления рынков M&A начался уже в конце 2010 года. Именно тогда начался неравномерный рост количества сделок слияний и поглощений, который имел своё продолжение и в первой половине 2011 года. Но затем произошел спад M&A-активности, и в таком состоянии рынок пребывает до сих пор [1].

Анализ статистических данных из различных источников показал, что на российском рынке M&A в 2011 году было совершено 214 сделок стоимостью 53,8 млрд. евро, что на 4% меньше по объёму сделок и на 6% меньше по совокупной стоимости сделок, чем в 2010 году, когда было совершено 223 сделки стоимостью 57 млрд. евро. Как и в предшествующий период, наибольшая активность наблюдалась в энергетическом секторе, на который пришлось 56% от общей стоимости сделок за 2011 год. Финансовый сектор занял 12% рынка M&A. Стоит отметить, что в десятку крупнейших сделок вошло приобретение банком ВТБ Банка Москвы [1].

Однако, несмотря на то, что из России продолжается отток капитала, количество российских сделок с иностранным участием (трансграничных сделок) увеличилось, более того, их объёмы удвоились. В целом за 2011 год было совершено 70 сделок с иностранным участием общей стоимостью 21,2 млрд. евро – по сравнению с 2010 годом объём сделок увеличился на 21% (55 сделок в 2010 году), при этом стоимость сделок возросла на 116% (9,8 млрд. евро в 2010 году) [2].

В 2011 году стало очевидно, что Северная Америка и Европа проявляют к России гораздо больший интерес, чем Азия – количество трансграничных сделок сравнялось с аналогичным показателем 2008 года – 33%. Разница лишь в том, что в 2008 году продавцы выставляли более высокие цены, и это становилось препятствием для многих сделок. Но в 2011 году ценовые ожидания покупателей и продавцов сблизились.

2012 год был не самым удачным для российского рынка M&A. Рынок слияний и поглощений потерял 35% от общей суммы сделок. Объём рынка не превысил отметки в 50 млрд. долл. Для сравнения – показатель прошлого года составил 77,4 млрд. долл. Общая стоимость тридцати крупнейших сделок 2012 года снизилась на 42,7%, до 30,04 млрд. долл. против 52,44 млрд. долл. в 2011 году. В 2012 году

стоимость крупнейшей сделки – покупки Сбербанком турецкого Denizbank – составила всего 3,8 млрд. долл. Минимальный порог стоимости сделок, вошедших в рейтинг, также снизился и составил против 500 млн. долл. в 2011 году всего 360 млн. долл. в 2012 году [2].

Российские компании стали чаще совершать крупные зарубежные сделки. В 2011 году в рейтинг вошло всего 5 таких сделок на сумму 10,97 млрд. долл. В 2012 году сумма зарубежных сделок снизилась на 10% – до 9,9 млрд. долл., но число сделок выросло до 8. Список отраслей, входящих в круг интересов российских компаний за рубежом намного расширился.

В отраслевом разрезе безусловным лидером рейтинга, как по числу, так и по сумме сделок в 2012 году стала сфера оказания транспортных услуг. Крупнейшей сделкой был переход контрольного пакета акций аэропорта «Внуково» от правительства г. Москвы в федеральную собственность за 1,53 млрд. долл. (сделка с участием госкомпаний).

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) поднялся в уходящем году на четвертое место. Крупнейшей из них была сделка «Газпрома» по обмену активами с компанией BASF. Сделка прошла в безденежной форме, но аналитики оценивают стоимость переданных «Газпрому» активов примерно в 1,5 млрд. долл. [2].

Торговля стала единственной отраслью, где суммарная стоимость участвующих в рейтинге сделок не снизилась, а наоборот выросла на 7%. Всего в рейтинге тридцатки участвуют две сделки из этой отрасли, в том числе крупнейшая – покупка фондом недвижимости Morgan Stanley торгового центра «Галерея» в Санкт-Петербурге за 1,1 млрд. долл. [2].

Отрасль связи, как и в 2011 году, сохранила второе место в общем рейтинге сделок, но серьезно потеряла в суммарной стоимости. Спад в сравнении с результатами 2011 года составил 37% – до 4,6 млрд. долл. [2].

Существенно (на 42%) снизилась и сумма в финансовом секторе. В 2012 году в рейтинге десяти крупнейших сделок было представлено всего 2 сделки из данной отрасли против 4-х годом ранее. Обе они совершены Сбербанком. Крупнейшей стала покупка турецкого Denizbank, который обошелся Сбербанку, с учетом дополнительных выплат, в 2,98 млрд. евро (3,83 млрд. долл.). Однако превзойти крупнейшую сделку прошлого года – консолидацию банком ВТБ контрольного пакета Банка Москвы за 3,99 млрд. долл. – Сбербанку все же не удалось [2].

По мнению аналитиков АК&М, на российском рынке M&A развивается один настораживающий тренд – в рейтинге крупнейших сделок сильно сократилась доля промышленных предприятий. Так, самое сильное снижение показала химическая промышленность. В 2011 году она была лидером сделок, сумма сделок составила 11,23 млрд. долл. Такой результат был достигнут, прежде всего, за счет слияния «Уралкалия» и «Сильвинита» на 8,82 млрд. долл. Но в 2012 году таких мега-сделок не было, и совокупный результат отрасли в общем рейтинге снизился в 10 раз [2].

В 2012 году снизилась и доля металлургической промышленности в общем рейтинге сделок – число сделок сократилось до 1 против 3 годом ранее, а их сумма упала в 2,4 раза, до 970 млн. долл. против 2,33 млрд. долл. в 2011 году. Машиностроение, как и в прошлом году, представлено одной сделкой, но всего на 402,6 млн. долл. против 940 млн. долл. в 2011 году.

Однако в 2012 году в рейтинге сохранилась высокая доля сырьевого сектора и заметно выросла роль инфраструктурных отраслей (транспорт, связь, финансы, торговля), тогда как доля промышленности продолжила снижение. Во многом это

связано с ситуацией в российской экономике в целом. Данные Росстата показывают, что в уходящем году российская промышленность практически стагнировала: индекс промышленного производства вырос за январь-ноябрь всего на 2,7% [2].

Из других основных тенденций, выявленных рейтинговыми агентствами, следует отметить продолжение нарастающей роли госкомпаний. Государство и госкомпании продолжают быть крупными игроками на российском рынке M&A. В общий рейтинг 2012 года вошло 11 сделок, где государство или госкомпании выступали в качестве покупателей. Наиболее активной компанией-покупателем из числа госкомпаний был Сбербанк, совершивший 3 сделки на 4,96 млрд. долл. Нужно также учесть, что в марте 2013 года завершилась сделка по покупке «Роснефтью» компании ТНК-ВР на 55 млрд. долл. Она одна превысила итоги всего рынка M&A в 2012 году [2].

Наблюдаются также обратные процессы приватизации и продажи госкомпаниями своих непрофильных активов частным компаниям – в 2012 году в рейтинг тридцати крупнейших сделок вошло всего 3 таких сделки в сумме на 2,2 млрд. долл., то есть почти в 6 раз меньше, чем объем покупок госкомпаний [3].

Аналитики выделяют несколько основных причин, препятствующих росту деловой активности в 2012 году. Это прежде всего, политическая ситуация, риск колебаний цен на сырье и валютных курсов, сложные кредитные условия или проблемы с ликвидностью, слабый внутренний спрос и лишь в последнюю очередь увеличение числа иностранных конкурентов. Также они считают, что в 2013 и 2014 годах общие тренды 2012 года сохранятся, ведь Россия зависит от глобальной экономики, где сохраняются риски развала еврозоны, высокая задолженность США, а также замедление роста крупных рынков, которые важны для российского экспорта [3].

Библиографический список

1. <http://www.dissers.ru/1ekonomika/sliyanie-pogloschenie-kompaniy-vliyanie-mirovogo-ekonomicheskogo-krizisa-specialnost-08-00-01-konomicheskaya-teoriya-oblast-issledovaniya.php>
2. http://data.cbonds.info/mergers/news_files/41151/Bulletin_2012.pdf
3. <http://www.akm.ru/rus/ma/top30/2012.htm>

Сагымбай А.Т., кандидат магистерской степени

Научный рук.: к.э.н., доцент Бримбетова Н.Ж.

Университет имени Сулеймана Демиреля

(Казахстан, г. Алматы)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Одной из целей в рамках формирования сбалансированной системы управления долгом является повышение эффективности использования заёмных средств. Наиболее предпочтительным методом размещения привлекаемых заимствований является инвестиционное размещение займов.

В качестве универсального механизма на этом этапе может выступать механизм эмиссии ценных бумаг, размещаемых для финансирования инвестиционных проектов

с целью коммерциализации государственного долга. Любое привлечение займов (посредством выпуска ГЦБ или заключение договоров (соглашений) о займе) связано с выплатами процентных платежей, а в отдельных случаях и выплатами штрафных платежей, т.е. государство, осуществляя заимствования, несёт определённого рода издержки, связанные с обслуживанием привлекаемых займов. Поэтому на этапе размещения процесса управления государственным долгом использование в качестве механизма размещения эмиссию ценных бумаг, выпускаемых для инвестиционных целей, позволит государству не только снизить издержки связанные с обслуживанием займов, но добиться положительного экономического эффекта от размещения таких ценных бумаг. Эмиссия новых ценных бумаг государства, выпускаемая для инвестиционного размещения заёмных средств позволит государству отказаться от инвестиционных вложений (по большей части дотаций) и перейти к созданию инвестиционных стимулов в экономике. В настоящее время ситуация с привлечением инвестиций с внутреннего рынка характеризуется ограничениями банковской системы по долгосрочным ресурсам, отсутствием притока долгосрочных финансовых ресурсов от институциональных инвесторов, неразвитым фондовым рынком. В результате это обуславливает отсутствие достаточных внутренних финансовых ресурсов для инвестиционных проектов, требующих крупных инвестиций на длительный срок. Поэтому одной из форм бюджетного стимулирования инвестиционной активности является выпуск нового вида ценных бумаг, эмитируемых государством под конкретные инвестиционные проекты, что обеспечило бы целевой инвестиционный характер привлекаемых займов и позволило бы решить проблему долгосрочных инвестиционных ресурсов. В свою очередь реализация инвестиционных проектов в долгосрочной перспективе будет способствовать активизации инвестиционных процессов в республике. В качестве специальных механизмов эффективного размещения привлечённых средств, посредством выпуска ценных бумаг государства для инвестиционных целей могут быть предложены следующие инвестиционные схемы размещения: 1) привлекаемые средства непосредственно направляются в качестве инвестиций в национальную компанию; 2) выпуск ценных бумаг, осуществляется для финансирования отдельных высокоэффективных инфраструктурных проектов, в качестве обеспечения таких бумаг выступают доходы от эксплуатации финансируемых за счёт эмиссии проектов.

Крупные инвестиции на длительный срок более реальны для национальных компаний, таких как Казахтелеком, Казахойл и др. Поэтому, эмитируемые государством инвестиционные облигации должны иметь срок погашения от 10 до 20 лет. Поскольку облигации, эмитируются государством, это обеспечивает их высокую надёжностью, и как следствие более низкую доходность, что позволяет удешевлять стоимость инвестиционных ресурсов для национальных компаний. Компания же, в свою очередь, в качестве премии за предоставленные ресурсы должна будет выплачивать государству 0,5% от суммы средств, привлечённых эмиссией ценных бумаг, что является, наглядным примером коммерциализации системы управления долгом. Механизм инвестиционного размещения привлечённых средств можно более наглядно проиллюстрировать следующей цепочкой действий: 1) государство в лице Министерства финансов эмитирует ценные бумаги, облигации для инвестиционных целей (в данном примере, в качестве инвестиций для какой-либо национальной компании); 2) продажа облигаций государства через фондовый рынок инвесторам; 3) компания под обеспечение средств, привлечённых государством эмитирует собственные облигации компании; 4) на привлечённые средства с фондового рынка

государство выкупает у компании облигации компаний; 5) компания благодаря полученным средствам увеличивает масштабы своей деятельности, что позволяет осуществлять выплаты по облигациям.

В случае если компания в результате своей деятельности не сможет погасить свои облигации, то может быть предусмотрен следующий компенсационный механизм: облигации могут быть конвертированы в акции компании, и государство, таким образом, становится акционером компании, имея свою долю в уставном капитале.

На наш взгляд, именно прямое участие государства в капитале промышленных компаний может сыграть решающую роль в наращивании их потенциала (в силу мультипликативного эффекта от использования в инвестиционном обороте ГЦБ, поскольку в данном случае это будет способствовать многократному увеличению активов). Кроме этого, прямое участие государства в финансировании корпораций будет иметь и другие положительные последствия – усиление интеграции финансового и промышленного секторов экономики, повышение масштабов производственных компаний, активизации инвестиционной активности, развития фондового рынка и т.д.

Выпуск государственных ценных бумаг, для финансирования отдельных инвестиционных проектов в области инфраструктуры является одним из механизмов инвестиционного размещения привлекаемых займов. В этом случае инвестиции могут быть высокоэффективными с точки зрения общественной значимости и экономической отдачи, которые способствуют улучшению инвестиционного климата в стране в целом.

В качестве проектов, в данном случае должны выступать государственные проекты республиканского значения, в осуществлении которых заинтересовано само государство, это могут быть строительство и реконструкция платных транспортных дорог, прокладка волоконно-оптического кабеля, утилизация твёрдых отходов и др., т.е. таких проектов, реализация которых позволит погашать облигации либо за счёт доходов, собираемых в виде платы за пользование объектом, либо за счёт выручки от его продажи. Такие облигации, обеспеченные доходом от проекта, должны иметь фиксированные сроки погашения (единый срок погашения для всей эмиссии). В случае если этих доходов окажется недостаточно, владелец облигации не сможет требовать от правительства возврата денежных средств. Поэтому уменьшению кредитного риска по таким облигациям должно способствовать жёсткое планирование структуры потока денежных средств. Все доходы от предприятия должны помещаться в доходный фонд, из которого бы позже происходило перераспределение средств в специальные фонды: управления и эксплуатации, погашения и обслуживания долга, модернизации, резервный.

Погашение долговых обязательств инвестором осуществляется из фонда погашения и обслуживания долга. Дополнительной гарантией прав владельцев доходных облигаций могут быть трастовые соглашения, в которых может быть оговорена цена на товар или услугу, производимые предприятием, которая рассчитывалась бы исходя из нормативов отчислений по обслуживанию долга.

Поэтому важным этапом в осуществлении выпуска ГЦБ для финансирования инвестиционных проектов является механизм отбора таких проектов, финансируемых за счёт заёмных средств.

Отбор инвестиционных проектов должен проводиться на основе объективной оценки их соответствия определённым критериям. В частности, по нашему мнению,

важным критерием отбора приоритетности проекта в различных сферах экономики должен являться его вклад в формирование государственного бюджета, поскольку неотъемлемым условием государственной поддержки хозяйствующих субъектов должна быть их адекватная отдача государству, в частности, в виде платежей в госбюджет. Другими критериями могут являться социальная значимость тех или иных проектов, проявляющаяся, в частности, в таких показателях, как количество новых рабочих мест в осуществляемом проекте, фонд оплаты труда и т.д., а также критерии системной значимости, включающие, такие параметры, как степень взаимосвязанности данных сфер с отечественными хозяйствующими субъектами или их значение для жизнеспособности экономической системы страны в целом.

Сазонова К.С., ст-ка гр. ГД-111
Научный рук.: к.п.н., доцент Прончева О.К.
ФГБОУ ВПО «Омский государственный институт сервиса»
(Россия, г. Омск)

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ГОСТИНИЦЫ IBIS СИБИРЬ ОМСК

Омская область является промышленно-аграрным регионом, она занимает 19-е место из 89 возможных по России по показателям индустриального развития. Лидирующими промышленными секторами Омска являются оборонная, нефтехимическая, легкая, пищевая и деревообрабатывающая отрасли промышленности.

По данным РБК (исследования 2011 года) по привлекательности для бизнеса Омск занимает 6 место из 68 возможных по России. При этом исследовании критериями оценки были выбраны: объем рынка, финансовая составляющая, строительный рынок, торговый сектор, экономическое благосостояние и безопасность в каждом отдельном городе. Немаловажным показателем развития города стал приход в последние два–три года в Омск крупных федеральных торговых сетей – «ИКЕА» и ТЦ «Мега», «Ашан», «Леруа Мерлен», «ОБИ» и других. Кроме того, на рейтинг повлияли и планы правительства по созданию в Омске биокластера – проект ГК «Титан».

Отсутствие возможностей развлечений, исторических и памятников искусства делают Омск менее привлекательным для туристов. Вследствие этого большую часть гостей города составляют бизнес-туристы, приглашенные омскими партнёрами, областной администрацией, организаторами выставок; спортивные команды, творческие коллективы; а также гости, прибывшие с частным визитом.

В области прекрасно развита система транспортного сообщения. Омский аэропорт имеет статус международного и расположен в 7 км от делового центра города, на левом берегу реки Иртыш. По территории Омской области проходит Транс-Сибирская магистраль, соединяющая западные регионы страны с восточными; магистрали, соединяющие северные районы России с Казахстаном и Центральной Азией.

Гостиничный бизнес в городе представлен 54 объектами временного размещения, включая как функциональные гостиницы, так и средства размещения при досуговых центрах и предприятиях общественного питания (менее 20 комнат), квартиры, санатории, комнаты отдыха в саунах и т.п.

На основании отзывов туристических агентств и ключевых корпоративных клиентов, с середины 2011 года гостиница Ibis Сибирь Омск является самой запрашиваемой гостиницей при обращении клиентов. Основным поводом для обращения в другие гостиницы являются: недостаточное количество номеров категории «люкс», ценовая составляющая, а также приверженность другим гостиницам.

Основными конкурентами гостиницы Ibis Сибирь Омск являются гостиницы «Маяк», «Турист» и «Флагман» и ряд других.

По структуре собственности гостиницы «Молодёжная», «Турист», «Омск», «Маяк» являются приватизированными объектами государственной собственности; «Иртыш» – муниципальной собственностью; «Ника», «Лермонтов», «Флагман» – вновь созданные объекты частной собственности.

Менеджмент перечисленных гостиниц, существующих более 10 лет, можно охарактеризовать как «постсоветский» с элементами клиентоориентированности. Для менеджмента данных гостиниц характерны следующие особенности: основное внимание руководства сосредоточено на хозяйственных аспектах; нехватка стратегического обзора по продажам; персонал недостаточно ориентирован на доброжелательное решение проблем посетителей; выбор еды и напитков либо не представлен, либо недостаточно разнообразен [1, с. 117].

На основании анализа конкурентной среды гостиницы Ibis Сибирь Омск, можно сделать вывод, что стратегия доминирования является оптимальным выбором для увеличения прибыльности бизнеса, поскольку гостиница Ibis является выбором № 1 среди гостей города Омска.

Доминирование по качеству означает, что предприятие создает свои конкурентные преимущества за счет *высокого качества продукции*, дополнительного сервиса, предоставления гарантий. Все эти меры направлены на то, чтобы соответствовать различным потребностям клиентов и усложнить им переход к конкурентам. Эта стратегия тесно связана со стратегией дифференцированного рынка [2, с. 367].

Преимущества этой стратегии очевидны: когда предприятие быстро реагирует на изменения в рыночной, в конкурентной ситуации, оно трудноуязвимо для конкурентов [3, с. 237].

Ibis позиционирует себя как отель эконом-класса для деловых путешественников, расположен в центре города, предлагает высокий уровень обслуживания.

Позиционирование других Омских отелей выражено не ярко, и их преимущества не выделяются на фоне других. Отели описывают такие общие преимущества, как «комфорт», «домашний уют», «хороший сервис» и «высококвалифицированный персонал».

Для того, чтобы занять значительную долю рынка, принадлежащую конкурентам, необходимо активно вести коммуникационную деятельность, маркетинговую деятельность, а также разведывательную деятельность с целью выяснения информации о конкурентах.

Библиографический список

1. Авдокушин, Е. Ф. Маркетинг в международном бизнесе / Е. Ф. Авдокушин. – М. : Дашков и К, 2002. – 328 с.

2. Багиев, Г. Маркетинг : учебное пособие / Г. Багиев. – М. : Экономика, 2001. – 718 с.
3. Сливотски, А. Маркетинг со скоростью мысли / А. Сливотски. – М. : Эксмо, 2002. – 448 с.

Сатыбалдин Б.А., магистрант 20гр. менеджмента
Научный рук.: д.э.н., профессор Стукач В.Ф.
ФГБОУ ВПО «Омский государственный аграрный университет
им. П.А. Столыпина»
(Россия, г. Омск)

РАЗВИТИЕ ОБСЛУЖИВАЮЩЕЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ

Сатыбалдин Б.А., магистрант кафедры экономики и управления с.-х. производством, Омский государственный университет им. П.А. Столыпина.

Цель: Обосновать состав обслуживающих функций и взаимодействия институтов инфраструктуры личные подсобные хозяйства сельского поселения.

Новизна состоит в том, что автор рассматривает инфраструктуру обслуживающей сельские поселения, как комплекс институтов в совокупности обеспечивающих эффективное использование имеющегося потенциала личных подсобных хозяйств населения. Предложил концепцию координации взаимодействия потребителей и поставщиков услуг в границах сельского поселения.

Решение задач: Обеспечение потребностей населения, связанных с осуществлением воспроизводственного процесса, осуществление рыночной деятельности.

Оказание производственных и рыночных услуг.

Проведение организованной торговли сельскохозяйственной продукции.

Ускорение и удешевление процесса продвижения продовольствия и сырья.

Создание новых рабочих мест.

Обеспечение объективного формирования рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию.

Предоставление объективной информации о спросе и предложении на рынке.

Разработка предложения по созданию системы льготного кредитования, деятельности по развитию производственного обеспечения для получения положительных экономических результатов.

Область применения: Администрация муниципального района, органы местного самоуправления, саморегулируемые организации в сфере сельского хозяйства

Ключевые слова: Инфраструктура хозяйств населения, взаимодействие потребителей и поставщиков услуг, состав услуг организаций инфраструктуры, рынок услуг для личных подсобных хозяйств.

Инфраструктура, обслуживающая личные подсобные хозяйства, представляет совокупность институтов, обеспечивающих эффективное функционирование личных подсобных хозяйств посредством организации процесса производства и реализации произведенной сельскохозяйственной продукции, регулирование в сфере

взаимодействия с рыночными контрагентами. В состав функций инфраструктуры входит:

- обеспечение населения средствами и предметами труда для осуществления процесса воспроизводства;
- оказание всесторонних производственных и рыночных услуг;
- проведение организованной торговли сельскохозяйственной продукцией;
- сырьё;
- создание новых рабочих мест;
- обеспечение объективного формирования рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию;
- предоставление объективной информации о спросе и предложении на рынке;
- создание эффективной системы льготного кредитования.

Инфраструктура, обслуживающая личные подсобные хозяйства, является одной из подсистем региональной экономики и призвана обеспечить необходимые условия формирования развитых рыночных отношений подсобных хозяйств с другими формами хозяйствования. Элементы этой подсистемы связаны как между собой, так и со всеми субъектами региона. Обслуживающая инфраструктура включает следующие составляющие:

1) производственная и научно-техническая инфраструктура – совокупность отраслей и подотраслей, основные функции которых – предоставление производственных услуг и обеспечение экономического оборота.

2) торговая инфраструктура – совокупность вспомогательных и обслуживающих подразделений и средств, организационно и материально обеспечивающих основные рыночные процессы.

3) финансово-кредитная и страховая инфраструктура – предприятия и организации, предоставляющие финансовые ресурсы в виде кредитов и займов, оказывающие консультационное обслуживание населения по получению кредитов и субсидий, а также страховые услуги.

4) информационная инфраструктура – комплекс предприятий и организаций, осуществляющих информационное обслуживание участников рынка: о ценах на продукцию и услуги, рынках сбыта продукции и др., а также осуществляющих консультирование.

5) правовая инфраструктура и местное самоуправление – институты данной инфраструктуры оказывают юридическую помощь, совершают нотариальные действия, организуют процесс местного самоуправления и администрирования.

6) кадровая инфраструктура и социальная защита населения – комплекс, включающий специалистов, необходимой квалификации для комплектования институтов рыночной инфраструктуры, организации, осуществляющие подготовку и переподготовку кадров, службы по трудоустройству, службы социальной защиты населения.

К первой группе отнесены потребительские кооперативы и ассоциации по переработке и реализации продукции, хранилища, складские хозяйства, холодильники, машинно-тракторные станции по оказанию услуг и лизингу техники, транспортные агентства, ремонтные, строительные организации. Ко второй – товарные и фондовые биржи, брокерские компании; компании по продаже техники, ГСМ, удобрений; оптовые рынки, коммерческие организации по оказанию маркетинговых услуг и т.д. К третьей – коммерческие, сберегательные и ипотечные

банки, страховые компании, аудиторские фирмы и т.д. К четвертой – биржи труда, центры занятости, социальной защиты и переподготовки кадров. К пятой – службы рыночной информации, органы статистики, рекламные агентства, ярмарки, аукционы, средства связи и коммуникации и т.д. К шестой – управления сельского хозяйства районных администраций, отраслевые ассоциации и союзы, правовые консультационные центры, арбитражные суды, нотариальные конторы.

Обобщая все сказанное, можно сделать вывод, что инфраструктура представляет собой комплекс создаваемых или используемых организации и учреждений, обеспечивающих общие условия функционирования и развития процессов воспроизводственного цикла в сельском хозяйстве путем создания среды для осуществления рыночных процессов, предоставления услуг.

Библиографический список

1. Конъюнктурные обследования в системе мониторинга / В. Стукач, М. Якубенко // Экономика сел. хоз-ва России. – 2007. – № 11. – С. 32-33.
2. О личном подсобном хозяйстве : федер. закон Рос. Федерации. – М. : Гросс Медиа, 2005. – 7 с.
3. Региональная инфраструктура АПК : учеб. пособие / В. Ф. Стукач. – Омск : Изд-во ОмГАУ, 2003. – 320 с.

Слепченко А.В., ст-ка гр. Фс-10-2

Научный рук.: ассистент Герасименко И.Е.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

К ВОПРОСУ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ АО «ХИМФАРМ»

Финансовое состояние организации оценивается показателями, характеризует наличие размещение и использование финансовых ресурсов. Эти параметры отражают результаты экономической деятельности, конкурентоспособность, позволяет просчитать степень гарантий экономических интересов предприятия и его партнеров по финансовым и другим областям.

Финансовое состояние формируется в процессе хозяйственной деятельности организации и во многом определяется взаимоотношениями с поставщиками, покупателями, налоговыми и финансовыми органами, банками, акционерами и другими возможными партнерами.

Таблица 1

Характеристика финансовой устойчивости АО «ХимФарм»

Показатель	2009 год	2010 год	2011 год
запасы	1715189	1859275	2466887
СОС	393246	563281	4575377
СС	7894950	7925639	7925639
СД	842645	563281	4575377
ОИ	3791166	2825539	4575377

Анализируя предприятие АО «ХимФарм» за период 2009-2011 гг., произошло увеличение запасов на период 2010 году 1859275 тыс. тенге, по сравнению с 2009 годом (1715189 тыс. тенге), в 2011 году 2466887 тыс. тенге. Показатель СОС в 2010 году показал 563281 тыс. тенге, в 2011 году он составил 4575377 тыс. тенге. Показатели СС значительный изменений на период 2009-2011 гг. не наблюдалось. Показатель СД в 2010 году составил 563281 тыс. тенге, что значительно меньше чем в 2009 году (842645 тыс. тенге), в 2011 году показатель снизился до 4575377 тыс. тенге. Показатель ОИ в 2010 году составил 2825539 тыс. тенге, что значительно меньше, чем в 2009 году, в 2011 году составил 4575377 тыс. тенге.

Далее рассмотрены коэффициенты финансовой устойчивости данного предприятия.

Таблица 2

Коэффициенты финансовой устойчивости предприятия АО «ХимФарм»

Показатель	2009 год	2010 год	2011 год	Значение
Коэффициент автономии	1,10	1,21	0,64	0,5
Коэффициент финансирования	1,78	0,13	1,51	>1
Коэффициент обеспеченности собственными источниками	0,12	0,57	3,13	0,6-0,8
Коэффициент обеспеченности мат. запасами	0,23	0,30	1,85	<0,5
Коэффициент маневренности	0,05	0,07	0,58	0,5

Данные таблицы показали, что коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования, показывает сколько тенге собственных оборотных средств приходится на одну тенге оборотного капитала. Норма 0,6-0,8, предприятие АО «ХимФарм» подходит по данному показателю, кроме 2009 года. Коэффициент финансирования на предприятия больше нормы (1). Коэффициент обеспеченности материальными запасами характеризует сколько тенге собственных оборотных средств приходится на 1 тенге запасов, так при норме менее 0,5 данное предприятие выполняет требуемую норму, кроме 2011 года. Коэффициент маневренности не соответствует данной норме 0,5, и только в 2011 году соответствует норме.

Ликвидность баланса величина, которая определяется, как степень покрытия обязательств в предприятии его активами, срок превращения, который в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств анализ ликвидности баланса.

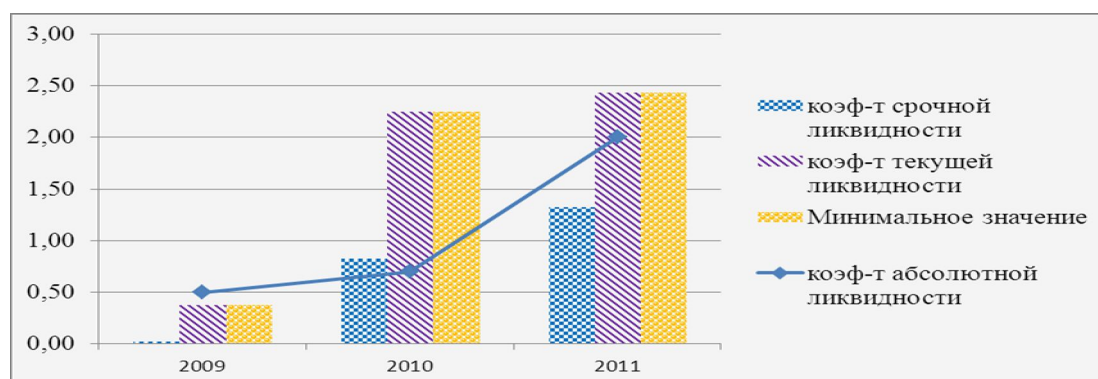


Рисунок 1. Коэффициенты ликвидности АО «ХимФарм»

Проводя анализ ликвидности можно сделать вывод, что коэффициент ликвидности в данном предприятии на период 2009-2011годы соответствует норме 0-0,5. Коэффициент срочной ликвидности соответствует норме 0,7 в 2010, 2011 гг. Коэффициент текущей ликвидности не соответствует норме 2 в 2009 году.

Библиографический список

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Новое знание, 2000. – 668 с.
2. <http://www.kase.kz>

Сорокотяга А.В., Сорокотяга Д.В., ст-ты, магистратура 20гр

Научный рук.: д.э.н., профессор Стукач В.Ф.

ФГБОУ ВПО «Омский государственный аграрный университет

им. П.А. Столыпина»

(Россия, г. Омск)

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ФОРМ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РИСКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Актуальность выбранной темы обусловлена высоким потенциалом кредитного рынка в аграрном секторе, но в то же время боязнью финансовых организаций инвестировать в сельское хозяйство. Тем более инвестиции в инновационное сельское хозяйство, – на сегодня это прерогатива лишь государственных банков. Качественная оценка рисков по стандартизированным показателям и формам позволит финансовым организациям полноценно работать на этом рынке. Цель научной работы: Обосновать формы и состав критериев оценки инвестиционной деятельности, обеспечивающих снижение рисков вложений. Новизна состоит в том, что автор предложил набор индикаторов и форм, значения которых в совокупности позволяют оценить уровень риска по инновационным инвестициям, применительно к конкретной отрасли (технологии, процессу). Проанализирована ситуация связанная с инвестициями кредитных организаций в сельскохозяйственные предприятия в условиях риска. Предложен набор критериев для оценки степени риска: оценка ресурсов, инновационность проекта, потенциал технологический, кадровый и управленческий. Методом наложения дана оценка проектам реализованным за последние годы, в рамках взаимодействия сельскохозяйственных организаций и банка Интеза. Применение методики позволяет выявить риски и снизив их уменьшить объемы невозврата с 7,0% до 3,5%.

Анализ, как часть управления финансами, должен выполняться как в ретроспективе, так и на перспективу. Важно понять, что в сегодняшней обстановке не по всем предприятиям АПК возможно сделать анализ ФХД по бухгалтерской отчетности, что особенно сложно, работая с малыми и средними предприятиями, поскольку они самостоятельно определяют глубину учета и отчетности. Поэтому целью работы является разработка и консолидация унифицированных форм анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия АПК.

Для удобства пользователя все формы сконструированы в простейшей программе MS Office XL Рассматриваемый нами анализ близок к классическому финансово-экономическому анализу или аудиторскому (бухгалтерскому) анализу, поэтому

Во втором разделе количественно определены потребности анализируемого предприятия. Третий раздел применяется для контроля кредитной нагрузки и качества кредитной истории/платежной дисциплины. Важным является контроль состава обеспечения по тем или иным кредитам, так как излишняя «заложенность» имущества мешает предприятию оперативно пользоваться своими активами (например, продажа с/х техники, ее замена на более новую).

Четвертая глава видится одной из ключевых, так как динамика выручки позволяет установить приемлемый для предприятия АПК график выплаты заемных средств, и, учитывая сезонность избежать кассовых разрывов. Как показывает практика чаще всего краткосрочные задержки платежей связаны именно с несвоевременным поступлением платежей на счета / неверно подобранным графиком.

4. Динамика выручки									
Название филиала		Цистерны	Зерно/КРС						Итого
июл 11		2 955 000	0						2 955 000
авг 11		2 958 000	0						2 958 000
сен 11		2 867 000	2 394 000						5 261 000
окт 11		2 962 000	2 956 000						5 918 000
ноя 11		2 871 000	1 257 000						4 128 000
дек 11		2 965 000	1 474 000						4 439 000
январь 12		2 974 000	0						2 974 000
фев 12		2 771 000	1 455 000						4 226 000
мар 12		2 929 000	6 067 000						8 996 000
апр 12		2 833 000	3 860 000						6 693 000
май 12		2 951 000	418 000						3 369 000
июн 12		2 862 000	706 000						3 568 000
июл 12		2 974 000	733 000						3 707 000
авг 12		2 974 000	132 000						3 106 000
сен 12		2 867 000	96 000			0			2 963 000
Среднее значение	0	2 911 083	1 596 167			0			4 507 250
5. Дополнительная информация									
Планы развития бизнеса клиента (проекты, цели, где необходимо финансирование в т.ч за счет Банка минимум на ближайшие 12 месяцев)						планируемая дата финансирования	источник финан-я, тыс.р		кредитный продукт Банка
исполнение оборотных ср-в (закуп ГСМ, зерна)						Октябрь 2012	соб ср-ва	прочее	Банк
Итого							0	0	2 500 000
Итого общая потребность в финансировании							2 500 000		кредит обор.с-ва
Название филиала	ООО Один	ИП Иванов А.А.	КФХ Петрова П.П.	ООО Два	ИТОГО	Банк 1	Среднедневные остатки в Банке 1		%
авг 11	5 870 709	0	2 800 000	327 500	8 998 209	3 654 197	225 541		40,6%
сен 11	4 702 937	1 000	2 700 000	902 413	8 306 350	1 533 318	235 213		18,5%
окт 11	6 583 570	0	2 800 000	1 014 796	10 398 366	4 853 586	326 684		46,7%
ноя 11	4 892 346	1 500	2 500 000	909 500	8 303 346	4 252 979	259 433		51,2%
дек 11	3 160 600	0	2 229 000	338 000	5 727 600	1 650 009	330 282		28,8%
январь 12	2 425 347	18 000	1 500 000	15 400	3 958 747	1 096 932	399 444		27,7%
фев 12	5 001 703	1 000	5 100 000	1 643 269	11 745 972	1 078 041	622 753		9,2%
мар 12	7 075 489	0	2 023 200	2 331 400	11 430 089	538 139	433 655		4,7%
апр 12	5 422 678	0	1 721 556	2 700 000	9 844 234	5 928 949	378 305		60,2%
май 12	4 496 437	0	3 500 000	1 242 000	9 238 437	3 296 458	564 793		35,7%
июн 12	4 169 773	0	3 150 000	3 404 000	10 723 773	3 554 990	322 382		33,2%
июл 12	3 596 527	1 390	2 499 462	1 351 013	7 446 392	1 895 114	143 683		25,4%
авг 12	4 067 466	490	4 000 056	251 129	8 319 141	2 570 432	496 699		30,9%
сен 12	2 687 435	1 901 214	435 563	321 368	5 345 580	66 300	344 415		1,2%
Среднее значение	4 451 084	2 688	2 627 603	1 263 407	8 073 397	2 582 252	453 555		32,0%

Пятый раздел карточки посвящен краткому инвестиционному плану организации. Заполнение данной информации позволит определить приоритетность целей финансирования и сроки реализации тех или иных планов. Важным как для предприятия АПК, так и для финансовой организации является уровень самостоятельного участия в том или ином проекте.

По существу, описанная выше карточка поможет лицу принимающему решения иметь структурированную картину холдинга, чтобы «видеть» предприятие целиком. Но этого мало для принятия решения о финансировании предприятия, учитывая историческую рискованность вложения в сельское хозяйство. Для числовой и цифровой информации разработана следующая форма: «Финансовые данные»

Если «Карточка» была «лицом предприятия», то «Финансовые данные» – сосредоточение трансформированной учетной информации в рыночную, ведь банки должны понимать, что правильной будет рыночная оценка здания или сооружения.

Блок № 1. Управленческий баланс Холдинга.

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

ФИНАНСОВЫЕ ДАННЫЕ											
Заемщик		ООО Один									
Тип заёмщика		повторный		Финансовый анализ				с выездом			
Тип оформления документов по фин. анализу						Баланс, ОПИУ					
Менеджер клиента						Дата заполнения		05.10.2012			
Вид бизнеса		Сдача в аренду ж.д.-х цистерн; с/х-ное пр-во									
БЛОК №1											
ФИНАНСОВЫЕ ДАННЫЕ		Консолидированные				Управленческие					
Фин.коэффициенты (для информации)											
		предыдущий анализ		текущий анализ		предыдущий анализ		текущий анализ			
Срок оборота Кт (дней)		19		25		К-т обесп. собств. оборотн.	69%		72%		
Срок оборота Дт (дней)		25		19		К-т общей ликвидности	4,1		4,7		
Срок оборота ТМЗ (дней)		2752		3494		К-т краткоср. ликвидности	1,9		0,9		
БАЛАНС											
руб.											
АКТИВ		01.07.2012	%	01.10.2012	%	ПАССИВ		01.07.2012	%	01.10.2012	%
Касса		50 000	0%	50 000	0%	Расчеты с бюджетом		78 000	0%		
Банковский счет		1 736 881	1%	627 339	0%	Задолженность по з/п			0%		
Фин. вложения		37 020	0%	37 020	0%	Прочие краткоср. пассивы			0%		
Прочие краткоср. активы			0%		0%	1. Всего краткоср. задолжен.		78 000	0%	0	
1. Всего ликвидных средств		1 823 901	1%	714 359	0%	Счета к оплате		2 882 000	2%	3 802 000	
Счета к получению		1 518 000	1%	592 000	0%	Товарный кредит			0%		
Налоги		2 324 000	1%	1 720 000	1%	Выплаты Пайщикам (натур.опл)			0%		
Предоплата поставщикам		32 000	0%	488 000	0%	2. Всего среднеср. задолжен.		2 882 000	2%	3 802 000	
2. Всего дебитор. задолж.		3 874 000	2%	2 800 000	2%	Лизинг					
Сырье, п/ф, ГСМ, запчасти		12 155 302	7%	13 599 260	8%	Займы		0	0%	0	
Готовая продукция (+ затраты в незавершенке зерно)		23 772 899	14%	0	0%	Банковские кредиты		7 270 820	4%	6 001 655	
Товары		496 000	0%	29 308 030	17%	3. Всего краткоср. кредиты		7 270 820	4%	6 001 655	
3. Всего ТМЗ		36 424 201	21%	42 907 290	25%	4. Всего текущие задолжен.		10 230 820	6%	9 803 655	
4. Всего текущих активов		42 122 102	25%	46 421 649	27%	Долгосрочный лизинг			0%		
Оборудование и мебель		60 005 213	35%	58 865 502	35%	Др. долгосрочные пассивы		3 000 000	2%	3 000 000	
в т.ч. приобретенные в лизинг			0%		0%	5. Всего долгоср. обязат-в		3 000 000	2%	3 000 000	
Транспортные средства		34 352 209	20%	25 511 711	15%	6. Собственный капитал		157 329 203	92%	156 845 152	
в т.ч. приобретенные в лизинг			0%		0%						
Недвижимость		18 915 180	11%	24 025 180	14%						
Прочие пост. активы		15 165 319	9%	14 824 765	9%						
5. Всего постоянных активов		128 437 921	75%	123 227 158	73%						
ВСЕГО:		170 560 023	100%	169 648 807	100%	ВСЕГО:		170 560 023	100%	169 648 807	
Забалансовые требования и обязательства											
А/м Форд Маверик		450 000		450 000		Гарантии					
а/м ФБ Гольф 2005		400 000		400 000		Неиспольз. лимит овердрафта				3 100 000	
Дом в с.Алексеевка		5 200 000		5 200 000		Неиспольз. лимит кред. линии					
Фин. вложения: вклад						Поручительства по кредитам					

Все активы предприятия располагаются сверху вниз по степени ликвидности: в верхней части самые ликвидные А1 (например ден. средства, краткосрочные фин. вложения) в нижней части самые тяжело-реализуемые активы А4 (например недвижимость). Важно разнести активы по «Реальной» степени ликвидности, а не по бухгалтерской. Для растениеводческого предприятия АПК в Сибири например затраты в незавершенном производстве будут «плавать» по балансу в зависимости от даты проводимого финансового анализа: В феврале – это низколиквидные активы, ближе к уборке урожая – высоколиквидные активы, ведь до перехода их в товары/деньги остаются считанные дни и риски (природные и иные) минимальны.

Пассивы предприятия распределены по степени срочности: от самых срочных П1 (текущие долги зарплата просроченная, налоги просроченные и т.д.) до долгосрочных пассивов П4 (линии с долгими сроками погашения), следует не забывать, что собственный капитал - самый долгосрочный пассивом и включает в себя в том числе займы.

Для сельскохозяйственного предприятия безопасными видятся следующие соотношения: Ликвидные активы 1-й степени (верхняя ступень) должны полностью перекрывать верхнюю группу пассивов. Т.е отношения Активов первой группы к пассивам 1-й > 1. Аналогично $A2+A1/P1+P2 > 1$. $A1+A2+A3/P1+P2+P3 > 2$. Касательно общего отношения всех активов предприятия к «сторонним» пассивам, то оно должно быть не мене двух.

10						
11	Фин.коэффициенты (для информации)					
12			предыдущий анализ		текущий анализ	
13	Срок оборота Кт (дней)	19	25	К-т обесп.собств.оборотн.		69%
14	Срок оборота Дт (дней)	25	19	К-т общей ликвидности		4,1
15	Срок оборота ТМЗ (дней)	2752	3494	К-т кратоср.ликвидности		1,9
БАЛАНС						

Эта форма так же «отягощена» следующими коэффициентами:

- срок оборота кредиторской задолженности;
- срок оборота дебиторской задолженности;
- срок оборота ТМЗ;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами;
- коэффициент общей ликвидности;
- коэффициент краткосрочной ликвидности.

Ключевой вывод первого блока «Финансовые данные»: кредитовать организацию можно, если объем «собственных вложенных средств» собственников не меньше объема привлеченных (в том числе кредитных) средств.

Блок № 2. Управленческий Учет прибылей и убытков.

ОТЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ для СЕЗОННОГО БИЗНЕСА (РУБ.)															
Примечание для ОпнУ: Для определения рентабельности и ЧП при сезонном бизнесе заполняются два лучших и два худших месяца за последние 12 месяцев. А среднее значение по выручке берется как среднегодовое за последние 12 месяцев (из карточки клиента)															
	маржа (есть)	маржа (была)	окт 11	ноя 11	дек 11	январь 12	фев 12	март 12	апр 12	май 12	июнь 12	июль 12	авг 12	сентябрь 12	среднее
Выручка			5 918 000	4 128 000	4 439 000	2 974 000	4 226 000	8 996 000	6 693 000	3 369 000	3 568 000	3 707 000	3 106 000	2 963 000	4 507 000
- собственная прод	333%	332%	2 956 000	1 257 000	1 474 000	0	1 465 000	6 067 000	3 860 000	418 000	706 000	733 000	132 000	96 000	1 696 000
- услуга	# ДЕ/ГО/	# ДЕ/ГО/	2 962 000	2 871 000	2 965 000	2 974 000	2 771 000	2 929 000	2 833 000	2 951 000	2 862 000	2 974 000	2 974 000	2 867 000	2 911 000
- товаров	# ДЕ/ГО/	# ДЕ/ГО/	0												
Стоимость проданных товаров/услуг			697 616	296 652	347 864	0	343 380	1 400 686	854 025	96 503	162 994	168 590	30 360	22 080	368 000
- собственная прод (ремонт, вербодобы, уборка)			697 616	296 652	347 864	0	343 380	1 400 686	854 025	96 503	162 994	168 590	30 360	22 080	368 000
- услуга															
- товаров															
Валовая прибыль			5 220 384	3 831 348	4 091 136	2 974 000	3 882 620	7 595 314	5 838 975	3 272 497	3 405 006	3 538 410	3 075 640	2 940 920	4 138 000
Общие расходы			1 958 976	1 035 055	961 656	815 373	1 232 771	3 050 744	3 354 614	2 184 840	1 690 385	1 231 807	1 621 768	2 171 685	1 764 000
- Зарплата с начислениями			751 000	322 000	333 000	271 000	288 000	401 000	469 000	605 000	476 000	520 000	580 000	634 000	469 000
- Аренда и коммунальные			20 000	20 000	19 000	18 000	19 000	17 000	18 000	16 000	15 000	16 000	15 000	16 000	17 000
- Транспортные			840 798	341 450	251 397	194 776	583 083	2 344 506	2 585 393	1 178 480	869 584	348 000	687 000	1 162 000	948 000
- Реклама и маркетинг															
- Связь, административные			5 000	9 000	6 000	4 000	5 000	6 000	12 000	6 000	8 000	6 000	8 000	7 000	6 000
- Простояние, командировочные			20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
- Налоги			155 494	152 785	140 781	119 028	145 482	120 334	120 334	201 000	149 000	147 560	147 560	147 560	145 000
- Выплаты % по кредитам Банка			66 684	69 820	91 478	88 569	74 206	41 904	40 887	58 360	52 801	74 247	64 208	85 125	56 000
- Выплаты % по др. кредитам, займам															
- Прочие			100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Результат основной деятельности			3 261 408	2 796 293	3 129 480	2 158 627	2 649 849	4 544 570	2 484 361	1 087 657	1 714 621	2 306 603	1 453 872	769 235	2 373 000
- прочие доходы (возмещение %)			150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
- прочие расходы			150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Прибыль до налогообложения			3 111 408	2 646 293	2 979 480	2 008 627	2 499 849	4 394 570	2 334 361	937 657	1 564 621	2 156 603	1 303 872	619 235	2 223 000
- налог на прибыль															
Чистая прибыль			3 111 408	2 646 293	2 979 480	2 008 627	2 499 849	4 394 570	2 334 361	937 657	1 564 621	2 156 603	1 303 872	619 235	2 223 000
- повышение капитала в Банке (Ипотека) (кроме овердрафта)			760 003	760 002	1 010 836	1 010 836	1 010 836	509 168	509 168	759 169	759 169	1 009 169	1 009 161	750 835	750 000
- повышение капитала в других КБ															
- оплата лизинга в Банке (Ипотека)															
- оплата лизинга в др. компании															
- дивиденды															
Свободный остаток (без дивидендов)			2 351 405	1 886 291	1 968 644	997 791	1 489 013	3 885 402	1 825 193	178 488	805 452	1 147 434	294 711	-131 600	1 473 000
планируемый взнос по новому кредиту										222 122					
% от чистой прибыли (с учетом текущих кредитов и лизингов Банка (Ипотека))										46%					
Средняя оценка	332%	Доля перемен. расходов	63%	Валовая рентабельность	92%	91%									
ПОТЕНЦИАЛ	100%	Доля постоян. расходов	17%	Чистая рентабельность	49%	39%									
комментарии по расходам (только при наличии изменений) Транспортные: ремонт оборудования, зап. части, ГСМ, ремонт цистерн. Аренда и коммунальные: уголь, и прочие коммунальные. В Графе среднее более 10% по сравнению с данными по пред. анализу															
% и долг по кредитам - утетен по средней за период с ноября 12г. до конца кредитов. %по кредитам - среднее пл															

Данный блок в своей основе содержит бухгалтерскую форму № 2, но для предприятий АПК она составляется с расшифровкой по месяцам для оценки и планирование кассовых разрывов по месяцам. Другая особенность: указание только реальных расходов для определения объемов чистой прибыли холдинга, ведь для кредитной организации недопустимо, чтобы взносы по кредитам превышали чистую прибыль – это ведет к «проеданию» оборотного капитала, так амортизация в бухучете – немалая доля затрат предприятия, но, это «начисляемая» статья, а не «оплачиваемая» – в этом расчете в сумму расходов не включается. Безопасное соотношение взноса по кредиту к чистой прибыли холдинга для АПК предприятий 0,7: не более 70% чистой прибыли (управленческой), получаемой предприятием может быть направлено на платежи банку). Этот блок так же содержит следующие коэффициенты: доля переменных расходов, доля постоянных расходов, валовая рентабельность, чистая рентабельность.

В заключение стоит отметить, что риски аграрных предприятий можно систематизировать и стандартизировать. Корректные данные, отраженные в карточке клиента на 3-х страницах и финансовые данные на 2-х страницах позволят кредитному комитету принять максимально взвешенное решение об условиях финансирования. Использование этой технологии позволило в 2012 году нарастить объемы финансирования сельскохозяйственных организаций в банке Интеза втрое. Согласно прогнозам, дефолтность инвестиций этого сектора не должна превысить 3,5%, что в сельском хозяйстве очень неплохо.

Соснина К.А., ст-ка гр. 4 ССО ГМУ

Научный рук.: к.т.н., доцент Демиденко О.В.

*Филиал НОУ ВПО «Столичная финансово-гуманитарная академия» в г. Омске
(Россия, г. Омск)*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ В РОССИИ

Поскольку задача совершенствования системы профессионального обучения и подготовки кадров для государственной службы, решение проблем связанных с системой профессионального обучения государственных служащих нашей страны до настоящего времени не получили достаточной всесторонней разработки, необходим тщательный анализ мирового опыта в области подготовки кадров для государственной службы, с целью её адаптации к российским условиям.

Анализируя методические аспекты подготовки госслужащего в отечественных условиях, а также проблему создания системы непрерывного обучения в этой сфере, нужно отметить, что здесь складываются два основных подхода. Первый связан с подготовкой специалистов в вузах. Сторонники этого подхода утверждают, что информация умножается столь быстро, а потребности меняются так часто, что профессиональные знания выпускника учебного заведения, которые были удовлетворительными на момент получения диплома, становятся устаревшими через небольшой промежуток времени. В связи с этим предлагается обучать государственных служащих так, чтобы они не просто запоминали научную информацию, а научились учиться, научились мыслить. Развитие таких качеств обеспечивают общеобразовательные программы. Однако очевидно, что человек, получивший только общую подготовку, вряд ли может стать профессионалом.

Второй подход ставит своей задачей вооружить государственного служащего специальными знаниями в институтах повышения квалификации. Адепты этого подхода полагают, что процесс приобретения квалификации должен опираться на тщательный анализ знаний, необходимых для использования определенной технологии. Дополнительное профессиональное образование и в этом случае становится важным критерием эффективности профессиональной деятельности. Важно четко сформулировать цели обучения в соответствии с требованиями рабочего места и выбрать наиболее эффективные методы их достижения. Следует, в частности, разработать тесты на проверку знаний и их оценку до начала обучения. Это позволит распределить слушателей по уровню сложности программ обучения таким образом, чтобы они получили только новые сведения, а не возвращались к дисциплинам,

знание которых уже продемонстрировали. Преимущество такого подхода заключается в том, что органы управления повышают квалификацию своих работников при минимальных затратах, обучение может повторяться в течение всей жизни по мере возникновения потребности в новых знаниях [1].

Противоречие между этими двумя подходами легко устраняется академиями государственной службы, где в рамках вуза обеспечивается общая подготовка государственного служащего, а специализация его – в институтах повышения квалификации. В результате открывается возможность формирования таких качеств работника, как профессиональная гибкость, мобильность, способность быстро пополнять и обновлять знания, умения, навыки.

Все эти проблемы, несомненно, нужно анализировать и исследовать. Для преодоления данных проблем необходимо осуществить со стороны государства комплекс следующих мероприятий:

- совершенствование законодательной и нормативно-правовой базы по вопросам реформирования государственной службы;
- совершенствование подготовки, переподготовки и повышения квалификации государственных служащих.

Для лучшего отбора кадров и их подготовки, можно приглашать для преподавания руководителей различных комитетов, чтобы они читали лекции студентам. Это позволит разбирать определенные практические примеры. И сами руководители смогут подобрать в процессе обучения необходимый состав на замещение должностей.

Еще один способ повышения эффективности образовательных программ – это попытка обмена опытом с уже состоявшимися госслужащими на различных круглых столах, конференциях, где руководители смогут поделиться своими знаниями в данной сфере.

В России аппарат госслужащих действительно «раздут». Для сравнения можно привести следующие данные: в Германии от общего числа работающего населения госслужащие составляют 15,1%, в США – 15,5, во Франции – 22,6%, в Японии – 8,1% [2]. Еще одним решением может быть сокращение должностей и пересмотр занимаемых должностей, т.е. в случае недостаточной компетенции работника можно его заменить на более опытного или просто более обязательного. Все это можно проверить с помощью многих тестовых технологий.

Система профессионального обучения кадров для государственной службы, должна быть представлена:

- определенными образовательными программами, ориентированными на государственное управление (в частности, обязательными специализациями должны быть отдельные государственные направления: государственно-правовая, государственно-экономическая, государственно-финансовая и т.п.);
- специальными государственными стандартами по отдельным специализациям (государственный стандарт должен выражаться и в установлении объема часовой нагрузки и в определении содержания программ, связанного с новыми тенденциями государственного управления, и изучении накопленного опыта в данной сфере, и принципах методологического обеспечения учебных курсов);
- учебными учреждениями, получившими право на подготовку работников для государственно-публичного сектора (в основе признания за конкретным учебным учреждением особого статуса должен лежать принцип его тесной взаимосвязи с органами государственной власти, подчинения задачам государственной службы);

- органами управления в данной сфере.

Основные направления модернизации высшего профессионального образования в Российской Федерации в настоящее время предусматривают:

- разработку и введение новых стандартов образования, основанных на компетентностном подходе, обеспечение функциональной грамотности выпускников;
- внедрение на всех ступенях общего образования, системы объективной оценки качества обучения и преподавания;
- обеспечение гибкости организации высшего образования, возможности выстраивания индивидуальных образовательных траекторий;
- создание системы внешней оценки качества образования в сочетании с системой присвоения профессиональных квалификаций профессиональным сообществом.

Итак, компаративистские исследования в области совершенствования системы профессиональной подготовки и повышения квалификации государственных служащих в России и Германии, позволяют подтвердить необходимость:

- обязательного обучения молодых сотрудников, имеющих стаж работы менее двух лет, в целях их интеграции в систему государственной службы вообще и того органа государственного управления, в котором они непосредственно работают. Обучение должно быть направлено на приобретение тех знаний и навыков, которые необходимы для профессионального исполнения должностных обязанностей, формирование системного видения проблем и их решения, развитие коммуникабельности и умения работать в команде;
- непрерывного образования для осуществления успешной служебной карьеры, подтверждения права на замещение более высокой должности (сдача экзаменов по обязательным и факультативным предметам);
- гибкости образовательных программ в системе подготовки и повышения квалификации госслужащих (использование блочно-модульного принципа их построения позволяет быстро приспосабливаться к потребностям текущего периода и эффективно решать актуальные задачи).

Таким образом, профессиональная подготовка государственных служащих в настоящее время, без сомнения, не может быть эффективной без соответствующего научно-методического обеспечения, без объединения усилий в этом направлении преподавателей, научных сотрудников и самих государственных служащих, а совершенствование системы профессиональной подготовки служащих - без анализа опыта зарубежных стран.

Библиографический список

1. Патокина О. А., Федотов Ю. В. Модели подготовки государственных служащих. Проблемы образования // Вестник Санкт-Петербургского Университета. – 2002. – № 4. – С. 9-14.
2. Волгин, Н. А. Экономические функции института государственной службы и механизм их реализации в рыночных условиях / Н. А. Волгин, А. М. Марголин, П. Д. Половинкин. – М.: Изд-во РАГС, 2007. – 250 с.

ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА ОАО «ГАЗПРОМБАНКА»

Правильная организация депозитных операций необходима для обеспечения нормальной банковской деятельности на коммерческих началах, регулирования денежной массы в стране, успешного осуществления традиционных операций банка, особенно безналичных расчетов. В коммерческих банках правильная организация депозитных операций реализуется в его депозитной политике.

У многих коммерческих банков развитых стран депозитная политика представляется не самостоятельной сферой деятельности, а одной из составляющих частей управления пассивами, то есть деятельности, связанной с привлечением средств вкладчиков и других кредиторов, определением соответствующей комбинации источников средств для данного банка. На основании вышеизложенного, можно сказать, что депозитная политика – это деятельность банка, связанная с привлечением средств разных вкладчиков и определением соответствующей комбинации видов привлекаемых депозитов. Оптимизация депозитной политики банка – сложная многофакторная задача, в основу решения которой следует положить учет интересов экономики страны в целом, коммерческого банка, клиентов и персонала банка [2, с. 17].

Для повышения заинтересованности в сбережениях населения, банки поручаются перед вкладчиками за сохранность внесенных в банк средств и гарантируют их возврат вместе с процентами, причем в той валюте, в которой был открыт депозит. Существуют и другие факторы, влияющие на депозитную политику банка. Уровень и виды привлекаемых депозитов зависят от территориально-регионального расположения банка. Под ним понимается удаленность или близость административных, промышленных центров, численность проживающего населения и уровень его доходов. Банку, особенно региональному, приходится работать в условиях ограниченности источников свободных ресурсов, нехватки либо избытка потенциальных клиентов, и разрабатывать свою политику в соответствии с этими особенностями. Конкуренция между банками, а также с небанковскими финансовыми учреждениями может заметно повлиять на депозитную политику банка. В данной ситуации приходится постоянно следить за действиями конкурентов на рынке кредитных ресурсов и параллельно корректировать свои действия для роста, или хотя бы удержания завоеванной доли рынка.

Помимо внешних факторов, существуют и внутренние: репутация банка, процентная ставка, ассортимент услуг, местоположение банка, годовая отчетность банка, советы друзей и родственников, реклама [1, с. 56].

При разработке депозитной политики банку необходимо учитывать влияние тех факторов, на которые обращает внимание население при выборе банка. Такие как: репутация банка, процентная ставка, ассортимент услуг, местоположение банка, годовая отчетность банка, советы друзей и родственников, реклама.

Депозитная политика банка предполагает работу с широким кругом физических лиц, этому способствует развитая сеть отделений, поэтому основным направлением депозитной политики ОАО «Газпромбанк» является привлечение

вкладов физических лиц. Другим блоком клиентов являются сотрудники организаций и предприятий, являющихся клиентами банка. Банк открывает и ведет счета физических лиц в рублях и иностранной валюте на основе действующих договоров, различающихся в зависимости от условий и срочности депозитных счетов.

Остатки средств на счетах физических лиц - клиентов банка составляют большую часть в общем объеме привлеченных банком средств. И, тем не менее, вопросу активизации работы с физическими лицами предполагается уделить повышенное внимание.

Другим важным направлением депозитной политики ОАО «Газпромбанк» является открытие и ведение счетов юридических лиц. Значительным источником формирования ресурсной базы банка являются остатки средств на счетах юридических лиц - клиентов Банка. Политика Газпромбанка в работе с юридическими лицами основывается, прежде всего, на работе с действующими клиентами банка, а так же на привлечении новых.

Депозитная политика ОАО «Газпромбанка» тесно связана с кредитной и процентной политикой банка, являясь одним из элементов банковской политики в целом [2, с. 6].

Депозитная политика Газпромбанка формируется с выделением следующих шагов:

- постановка цели и определение задач депозитной политики;
- выделение соответствующих подразделений, участвующих в реализации депозитной политики, распределение полномочий сотрудников;
- разработка необходимых процедур и технологий проведения банковских операций, обеспечивающих привлечение ресурсов;
- организация контроля и управления в процессе осуществления банковских операций, направленных на привлечение ресурсов.

При формировании депозитной политики учитываются следующие специфические принципы:

- принципы обеспечения оптимального (с учетом последующего получения доходов от размещения ресурсов) уровня издержек;
- принцип безопасности проведения депозитных операций и поддержания надежности работы банка.

Соблюдение перечисленных принципов позволяет «Газпромбанку» сформировать как стратегические, так и тактические направления в организации депозитного процесса, обеспечив тем самым эффективность и оптимизацию депозитной политики.

Вклады Газпромбанка – это возможность для населения приумножить свои сбережения, став партнером крупной финансовой корпорации с известным именем. Банк предлагает высокие ставки по депозитам с ежемесячной выплатой процентов, накопительным, по вкладам со специальным предложением, а также классический вклад «до востребования» [3].

Максимальный доход, который выплачивает сейчас по вкладам Газпромбанк, составляет 8,75% годовых по вкладам в рублях. Доход по вкладам можно получить как в конце срока, так и ежеквартально или даже ежемесячно, однако такая возможность предоставляется далеко не по всем вкладам.

Таблица 1

«Срочные» вклады»

Наименование вклада	Валюта	Сумма	Срок	%
<i>Индивидуальный план</i>	Рубли	от 3 000	31 день - 550 дней	4,5-8,25%
	Доллары США	от 300	31 день - 550 дней	1,15-3,55%
	Евро	от 300	31 день - 550 дней	1,4-3,55%
<i>Рождественский</i>	Рубли	от 5 000	367 дней	8,25-8,75%
<i>Жилищный</i>	Рубли	от 30 000	1 год 1 день - 3 года 1 день	6-6,75%
	Доллары США	от 1 000	1 год 1 день - 3 года 1 день	2,5-3,5%
<i>Оптимальный</i>	Рубли	от 20 000	367 дней	6,25-7,25%
	Доллары США	от 500	367 дней	2,75-3,25%
	Евро	от 500	367 дней	3-3,5%
<i>Рантье Плюс</i>	Рубли	от 10 000	367 дней	6,25-6,5%
	Доллары США	от 1 000	367 дней	2,65-3%
	Евро	от 1 000	367 дней	2,75-3%
<i>Срочный Плюс</i>	Рубли	от 1 000	31 день - 550 дней	4,75-8,5%
	Доллары США	от 300	31 день - 2 года	1,25-3,8%
	Евро	от 300	31 день - 2 года	1,5-3,75%
<i>Пенсионный</i>	Рубли	от 100	181 день - 550 дней	5,75-7%

Таблица 2

«Вклады «До востребования»

Валюта	Сумма	%
Рубли	Любая сумма	0,01%
Доллары США	Любая сумма	0,01%
Евро	Любая сумма	0,01%
Фунты стерлингов	Любая сумма	0,01%
Швейцарские франки	Любая сумма	0,01%

Анализируя вклады (депозиты) ОАО «Газпромбанк» нужно обратить внимание на то, что ОАО «Газпромбанк» предлагает широкий выбор вкладов, которые нацелены на различные сегменты рынка. Наиболее выгодные депозиты для банка, это вклады с более длительным сроком, например: вклад «Рождественский» с удобным сроком на 367 дней. Эти вклады позволяют банку пользоваться деньгами клиента достаточно длительное время, а ему взамен выплачивается высокий процент. По состоянию на 1 января 2013г. текущие счета и срочные депозиты Газпромбанка составили 14% (246 586 млн. руб.) от общего объема средств клиентов. Сроки погашения большей части депозитов Газпромбанка варьируются от вкладов «до востребования» до 2 лет [3].

ОАО «Газпромбанк» при проведении своей депозитной политики учитывает следующие факторы:

- изменение налогового законодательства;
- текущее состояние и тенденции финансового рынка;
- изменения, вносимые в расчет банковских нормативов;
- изменение ставки рефинансирования банка России;
- лимиты, контрольные цифры, устанавливаемые самим банком на проводимые банковские операции [2, с. 15].

В заключение можно сказать, что каждый банк разрабатывает свою депозитную политику, определяя виды депозитов, их сроки и проценты по ним, условия проведения депозитных операций, опираясь при этом на специфику своей деятельности и учитывая фактор конкуренции со стороны других банков и инфляционные процессы, протекающие в экономике.

Библиографический список

1. Балабанова И. Т. Банки и банковская деятельность. – СПб.: Питер, 2011. – 345 с.
2. Вятко Л. Д. Банки и их депозиты. – Питер, 2011. – 79 с.
3. <http://www.газпромбанк.ru> – официальный сайт Газпромбанка.

Талов В.В., ст-т гр. зИСу-09

Научный рук.: магистр, старший преподаватель Волкова А.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

К ВОПРОСУ АВТОМАТИЗАЦИИ РАСЧЕТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОЧИХ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сегодня государство всеми возможными способами содействует развитию в нашей стране малого бизнеса. Малый бизнес – одна из наиболее актуальных тем предпринимательства. Объясняется это, прежде всего, тем, что именно малый бизнес во многих областях деятельности может обеспечить реальные условия для подъема экономики и выхода Казахстана из экономического кризиса. Поэтому государственными органами финансируются различные экономические программы, принимаются законодательные акты, облегчающие ведения бизнеса проводятся исследования и внедряются новейшие технологии, позволяющие вести эффективную предпринимательскую деятельность [1].

Одним из показателей эффективности работы малого предприятия, является грамотное ведение бухгалтерского учета, что особенно важно в условиях финансового кризиса. Конкурентные преимущества организации в настоящее время могут обеспечить только передовые технологии. Поэтому в области финансового сопровождения все более актуальной становится автоматизация бухгалтерского учета. Преимущества системы очевидны: полностью исключается воздействие человеческого фактора, так как бухгалтерский учет полностью упорядочивается. К тому же повышается оперативность работы. Кроме того, автоматизация бухгалтерского учета в достаточной мере обеспечивает возможность стратегического планирования деятельности организации в целом. Благодаря функции защиты данных уменьшаются риски потери информации. Бухгалтерская служба не только обеспечивает подготовку и хранение необходимой информации о финансовой деятельности организации, но и формирует бухгалтерскую и налоговую отчетность. Выполнить успешно данную функцию на сегодняшний день позволит лишь автоматизация бухгалтерского учета.

Конечно, компьютер не может заменить опытного и грамотного бухгалтера, но позволит упорядочить бухучет, увеличить количество получаемой информации, повысить оперативность бухучета, уменьшить число арифметических ошибок, оценить текущее финансовое положение предприятия и его перспективы.

Сегодня на рынке имеется обширный ряд программ по автоматизации бухгалтерского учета, такие программы как: 1С: Бухгалтерия, Ауби, Супер Менеджер, ИНФО – Бухгалтер, ФОЛИ, Парус-бухгалтерия, Инфин – Бухгалтерия, АВACUS, Турбо-бухгалтер, БОСС, БЭСТ, АККОРД [2]. Каждая из которых отвечает всем последним требованиям учета и обладает рядом несомненных достоинств. Но большинство из них дороги, и поэтому малые предприятия не заинтересованы в их использовании, и бухгалтера на таких предприятиях продолжают работать по старинке – вручную.

Например, можно привести стоимость и характеристики некоторых программных продуктов [3]:

1. 1С:Предприятие 8. Зарплата и Управление Персоналом для Казахстана – 63000 тг;
2. СуперАртель -15000 тг;
3. VisualData Бухгалтерия 1.1.0 – 90000 тг;
4. 1С:Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия для Казахстана – 132 000 тг;
5. Расчет зарплаты – 15000 тг.

Бухгалтерский учет субъектов хозяйствования в зависимости от их организационной структуры, подчиненности, объема учетной работы и других факторов может быть организован в виде:

- самостоятельного структурного подразделения бухгалтерского учета под руководством главного бухгалтера;
- передачи на договорных условиях ведения бухгалтерского учета специализированной организации или централизованной бухгалтерии;
- использования услуг внештатного специалиста-бухгалтера, который является индивидуальным предпринимателем.

На сельскохозяйственных предприятиях бухгалтерский учет организован, как правило, в виде самостоятельного структурного подразделения, возглавляемого главным бухгалтером.

Субъект хозяйствования самостоятельно:

- выбирает форму бухгалтерского учета;
- разрабатывает систему внутрихозяйственного учета, контроля и экономического анализа;
- устанавливает систему и правила документирования операций, документооборота, ведения регистров бухгалтерского учета, проведения инвентаризации;
- составляет свой внутренний план счетов с разбивкой по субсчетам и аналитическим счетам.

Предприятие, руководствуясь законодательством РК, формирует свою учетную политику, учитывая структуру управления, специфику производства и реализации продукции и другие особенности производственной деятельности.

Из-за небрежности в бухгалтерском учете предприятие может сильно пострадать или даже потерпеть крах. Примеров тому и очень много, причем часто страдают предприятия, стремящиеся работать честно. Страдают из-за небрежного ведения внутренней бухгалтерии предприятия. Страдают также из-за незнания и соответственно невыполнения последних законов и распоряжений. При ведении бухгалтерского учета вручную возможны и простейшие арифметические ошибки. Кроме того, не все малые предприятия, особенно работающие в отрасли сельского хозяйства, могут позволить покупку таких программ как 1С: Бухгалтерия. Поэтому и становится актуальной разработка автоматизированных систем расчета заработной платы рабочих для малых предприятий учетом их специфики, учетной политики и формы хозяйствования.

Библиографический список

1. 1С:Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия для Казахстана, Алматы <http://almaty.satu.kz/p627125-1sbuhgalteriya-selskohozyajstvennogo-predpriyatiya.html>
2. Бухгалтерия и делопроизводство <http://ecoshop.biz/?action=catalogue-win-soft-11>
3. Электронный магазин софта http://allsoft.kz/program_pageY.php?ver=5621&grp=5525&from=103381

Танатова А.А., ст-ка гр. Фс-09-2

Научный рук.: м.э.н., преподаватель Слесарева Е.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Ведущую, определяющую роль в формировании и развитии экономической структуры любого современного общества играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках избранной властью экономической политики. Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является государственный бюджет, где главным звеном является налоговая система государства.

Основу системы государственного регулирования социально-экономических процессов составляют отношения по перераспределению доходов. Расходы бюджета, будучи компонентом общей финансовой категории бюджета – представляют собой затраты, возникающие в связи с выполнением государством своих функций.

Следует помнить, что расходы любого бюджета осуществляются за счет средств налогоплательщиков и, следовательно, государство берет на себя ответственность перед ними за выполнение определенных функциональных обязательств. Налоговые поступления составляют значительную долю доходов государственного бюджета страны.

Рассмотрим динамику доходной части государственного бюджета Республики Казахстан за период с 2010 по 2012 год, которая представлена в таблице 1.

Поступления в государственный бюджет в 2011 году составили 4 170,4 млрд. тенге, то есть на 1071,6 млрд. тенге или на 35% увеличились по сравнению с 2010 годом (3 098,8 млрд. тенге). В 2012 году сохраняется тенденция увеличения по сравнению с 2011 годом на 262,1 млрд. тенге или на 6%.

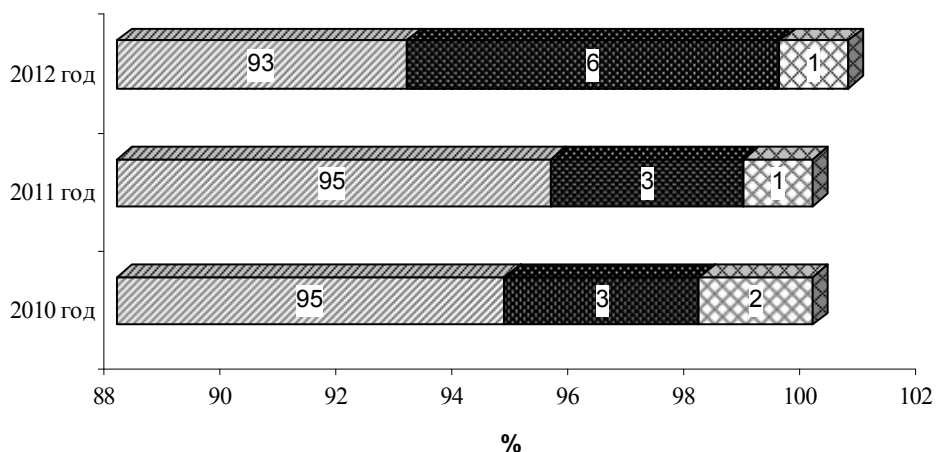
Таблица 1

Динамика поступлений, налогов и платежей в государственный бюджет РК

(млрд. тенге)

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Абсолютное изменение		Относительное изменение	
				2011 г.	2012 г.	2011 г.	2012 г.
Налоговые поступления	2934,1	3982,3	4095,3	1048,2	113,0	136	103
Неналоговые поступления	104,1	138,3	284,8	34,2	146,5	133	206
Поступления от продажи основного капитала	60,6	49,8	52,4	-10,8	2,6	82	105
Итого доходов	3098,8	4170,4	4 432,5	1071,6	262,1	135	106

Основная доля в доходной части государственного бюджета за анализируемый период приходится на налоговые поступления, в 2012 году – 93%, далее 6% – неналоговые поступления и 1% – поступления от продажи основного капитала. Наглядно можно проследить на рисунке 1 изменение структуры поступлений в государственный бюджет Республики Казахстан за 2010-2012 гг.



■ Налоговые поступления ■ Неналоговые поступления ▨ Поступления от продажи основного капитала

Наибольший удельный вес в структуре налоговых поступлений занимает подоходный налог на доходы, который включает корпоративный подоходный налог и индивидуальный подоходный налог. В рассматриваемом периоде наблюдается рост поступления подоходного налога на прибыль на 1048,2 млрд.тг и 113 млрд.тг в 2011 и 2012 году соответственно. Увеличение поступлений корпоративного подоходного налога обеспечено ростом ВВП и объема промышленного производства, индекса цен реализации и администрированием авансовых платежей. Анализ динамики поступления внутренних налогов на товары, работы и услуги показывает положительную тенденцию, темп прироста в 2011 году составляет 127,7% и в 2012 году – 102,8%. Это вызвано увеличением поступлений по НДС в связи с ростом импорта. В 2011 значительно увеличились поступления по внутренним налогам на товары, работы и услуги, темп роста составил 272,6 млрд. тг, связано это с поэтапным повышением ставок акцизов на табачные изделия, также изменились нормы по налогу на транспортные средства.

Доля поступлений от международной торговли вырастает, потому что Казахстан все активнее включается в международный рынок. Рост поступлений по всем видам налогов объясняется улучшением финансово-экономических показателей развития экономики и налогового администрирования.

Объемы поступлений по налогу на имущество, земельному налогу, налогу на транспортные средства не существенно зависят от конъюнктуры рынка, состояния экономики и прочих макроэкономических дестабилизирующих условий. При сохранении существующей налоговой политики можно предположить, что соотношение налоговых платежей останется прежним в ближайшие годы. Но если налоговая политика Республики Казахстан будет ориентирована на децентрализацию налоговой системы, то возможно перераспределение налоговых поступлений. Также увеличение доли поступлений в местный бюджет возможно при увеличении ставок по прямым налогам.

Рассмотрим структуру поступлений в государственный бюджет налогов и платежей в 2012 году. Наибольший удельный вес в структуре налоговых поступлений принадлежит подоходному налогу на доход – 39%, далее следует социальный налог – 31%, налог на собственность – 15%, внутренние налоги на товары, работы и услуги –

14%. Обязательные платежи, взимаемые за совершение юридически значимых действий всего 1%.



Таким образом, по итогам анализа поступлений в государственный бюджет можно сделать следующие выводы:

- бюджетная политика Республики Казахстан направлена на снижение налогового бремени с отечественных товаропроизводителей;
- наблюдается тенденция к увеличению реальных объемов налоговых поступлений в государственный бюджет за счет роста товарооборота с зарубежными странами, роста активности казахстанских предприятий, увеличения объемов производства.

Ткаченко М.Г., Барновская Т.В., ст-ки гр. 350Ф
Научный рук.: преподаватель кафедры экономики и менеджмента
Мясникова М.В.
ЧОУ ВПО «Омская юридическая академия»
(Россия, г. Омск)

АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ПОСТРОЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ СЛУЖБ В ОРГАНИЗАЦИИ

Управление финансами в компании осуществляется специально созданными для этого службами. В структуру финансовой службы входят подразделения, занимающиеся финансовым анализом, прогнозированием и планированием, кредитной политикой, управлением денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями, налогообложением и взаимоотношениями с государственными регулирующими органами, инвестиционной деятельностью. Кроме того, в компетенцию финансовой службы может быть включено и составление

бухгалтерской отчетности компании, ведение управленческого учета. Таким образом, деятельность финансовых служб подчинена главной цели – обеспечение финансовой стабильности, создание устойчивых предпосылок для экономического роста и получения прибыли [1, с. 116].

Любая организация вырабатывает для себя взаимодействие существующих уровней управления и функциональных областей в такой форме, чтобы успешно достигать своих целей. Финансы имеют для предприятия исключительное значение, поскольку любому предприятию требуются средства для деятельности и развития. Поэтому созданию рациональной структуры управления финансами следует уделять большое внимание [2, с. 18].

Модель построения финансовой службы, прежде всего, зависит от размера предприятия, а также от эффективности деятельности организации. На отдельных малых и средних предприятиях финансовая служба представлена в организационной структуре отделом бухгалтерии. В обязанности этого отдела входит сбор бухгалтерской информации и предоставление её директору предприятия, осуществляющему управление финансами. По мере расширения предприятия и увеличения объёма финансовой деятельности генеральная дирекция создаёт финансовую службу и передает ей часть своих полномочий и обязанностей, связанных с управлением финансовой деятельностью предприятия. Как, правило, в данном случае финансовая служба представлена финансовым отделом или финансово-экономическим отделом [2].

На крупных предприятиях структура финансовой службы более сложная, так как финансовые потоки таких предприятий связаны не только с производственной и финансовой деятельностью, но и с участием в капитале других предпринимательских организаций. Функции финансовой службы расширяются в зависимости от того, насколько возрастают экономические и финансовые возможности предприятия [3].

По мнению Грибановского М.Ю. существует три варианта построения службы финансов:

- западная концепция (главный бухгалтер подчиняется финансовому директору);
- эклектическая концепция (существуют главный бухгалтер и финансовый директор, каждый из которых подчиняется генеральному директору);
- российская концепция (главный бухгалтер выполняет функции финансового директора) [3].

Каждая модель имеет свои преимущества и недостатки каждой модели (см. Табл. 1).

Таблица 1

Модель построения финансовой службы	Преимущества	Недостатки
Западная	- четкое разделение функций управления и контроля; - снижение ответственности для главного бухгалтера за результаты текущей деятельности;	- вероятность конфликтов между главным бухгалтером и финансовым директором; - высокая ответственность за сохранность имущества и выполнение обязательств для финансового директора;

Модель построения финансовой службы	Преимущества	Недостатки
Российская	- высокая заработная плата работника за счёт совмещения должностей;	- требуется от работника предельного внимания и аккуратности за счёт совмещения профессий; - высокая степень контроля над финансовой деятельностью;
Эклектическая	- разделение функций управления и контроля;	- происходит постоянный конфликт интересов между финансовым директором и главным бухгалтером – что сказывается на работе предприятия и на состоянии коллектива; - низкая мотивация на достижение конкретных результатов;

Несмотря на то, что западная модель построения финансовой службы обладает явными преимуществами, применение ее в России пока не возможно. В соответствии с законодательством применение данной концепции противоречит Федеральному закону от 21.11.1996 № 129-ФЗ (ред. от 28.03.2002) «О Бухгалтерском учете». Согласно ст. 7 «Главный бухгалтер подчиняется непосредственно руководителю организации». Кроме того, именно главный бухгалтер несет ответственность «... за движение имущества и выполнение обязательств», что подтверждается его подписью на документах - «...Без подписи главного бухгалтера денежные и расчетные документы, финансовые и кредитные обязательства считаются недействительными и не должны приниматься к исполнению».

Для того чтобы западная модель могла использоваться российскими предприятиями без каких-либо нормативных нарушений, необходимо внести изменения в российское законодательство. А именно, чтобы главный бухгалтер подчинялся финансовому директору. Кроме того, финансовый директор нес ответственность за движение имущества и выполнение обязательств, осуществлял контроль над порядком составления первичных документов, совершал своевременную уплату налогов и сборов, обеспечивал сохранность документов бухгалтерии. Таким образом, всё это приведёт к тому, что снизится степень ответственности главного бухгалтера, произойдет четкое разделение функций управления, которое отразится на своевременности выполнения работы, а также уменьшится степень риска предприятия понести финансовые потери.

Библиографический список

1. Бурмистрова Л. М. Финансы организаций (предприятий). – М.: Инфра-М, 2009. – 240 с.
2. Ченаш В., Ченаш С. Финансовый менеджмент / Ответств. ред. О. Олийнык. – Украинская Консалтинговая Сеть. – 91 с.
3. Грибановский М. Ю., Грибановский В. М. Организация финансовой службы на крупных и средних предприятиях // Управленческий учёт. – 2005. – № 4.

Толстокоров П.Д., магистрант 2 курса
Научный рук.: канд. экон. наук, доцент Кондратьева О.В.
ФГБОУ ВПО «Омский государственный аграрный университет
им. П.А. Столыпина»
(Россия, г. Омск)

МОДЕЛИРОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ВОЗДЕЛЫВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР В ФГУП «ОМСКОЕ»

Настоящая статья посвящена вопросам повышения экономической эффективности на основе моделирования сочетания отраслей в ФГУП «Омское» Россельхозакадемии Омского района Омской области.

Одним из важнейших направлений научно-технического прогресса в современном сельском хозяйстве является его технологическое совершенствование. Существенным вкладом в эффективное развитие производства сельскохозяйственной продукции может стать электронное моделирование технологии возделывания сельскохозяйственных культур.

Анализ математических моделей дает в руки менеджеров и других руководителей эффективный инструмент, который может использоваться для предсказания поведения систем и сравнения получаемых результатов. Необходимость применения математического моделирования в экономике определяется многими причинами, из которых главными являются исключительно высокая сложность экономических систем, многовариантность экономических решений, отсутствие возможностей экспериментирования с реальными экономическими объектами. В этих условиях математическое моделирование часто является единственным средством реализации принципов системности и оптимальности при обосновании экономической стратегии и конкретных плановых решений [1].

Необходимым условием успешной деятельности предприятия является рациональное построение его производственно-отраслевой структуры. Исследование данного вопроса проводится в применении к деятельности ФГУП «Омское» Омского района Омской области.

Площади зерновых и зернобобовых культур на сельскохозяйственном предприятии были определены с учетом следующих факторов:

- площади под посев зерновых и зернобобовых культур должны отводиться с учетом используемой структуры пашни;
- площади под конкретные зерновые и зернобобовые культуры должны распределяться с учетом предшественников;
- животноводство может использовать побочную продукцию зернового производства;
- отрасли животноводства и растениеводства должны быть увязаны с помощью ограничения по балансу концентратов на фуражные цели.

В качестве критерия оптимальности используем условную прибыль, полученную от реализации зерна. В модель была заложена сниженная себестоимость производства зерна, рассчитанная мной в рамках исследования энергосбережения на данном предприятии.

В результате построения и решения экономико-математической модели оптимизации посевных площадей зерновых и зернобобовых были получены данные, которые сопоставим с фактическими посевными площадями.

Структура посевов зерновых и зернобобовых культур

Культура	Фактически		По решению	
	га	%	га	%
Пшеница первая после пара	1904	56,20	483,84	14,31
Пшеница вторая после пара			319,84	9,46
Пшеница после других предшественников			343,41	10,16
Итого пшеницы			1147,09	33,94
Рожь первая после пара			126,00	3,73
Овес второй после пара			290,00	8,58
Овес после других предшественников			0,00	0,00
Ячмень второй после пара			0,00	0,00
Ячмень после других предшественников			420,00	12,43
Итого зерновых	1904	56,20	1983,09	58,67
Горох товарный после других предшественников	110	3,25	0,00	0,00
Горох фуражный после других предшественников			49,71	1,47
Итого зерновых и зернобобовых	2014	59,45	2032,80	60,14
Прочие культуры	979	28,90	737,36	21,82
Пар	395	11,66	609,84	18,04
Всего пашни	3388	100,00	3380,00	100,00

По полученному оптимальному решению площади под посевы зерновых и зернобобовых необходимо увеличить до 2032,8, а площади пара до 609,84 га. От посадки ячменя второй культурой после пара, овса после других предшественников, а так же товарного гороха предлагается отказаться. Большая часть потребности животных в концентрированных кормах удовлетворяется за счет зерноотходов товарных культур.

Рассмотрим экономические показатели выращивания зерновых и зернобобовых культур по факту и предлагаемых в оптимальном решении, они представлены в таблице 2.

**Экономические показатели выращивания зерна
в ФГУП «Омское» по факту и по оптимальному решению**

Показатель	Фактически	По решению	Оптимальное решение, %, к фактическим данным
Стоимость товарной продукции, тыс. руб.	18574,0	40196,2	216,4
Материально-денежные затраты на товарную продукцию, тыс. руб.	13087,0	21636,4	165,3
Прибыль (убыток), тыс. руб.	5487,0	18559,8	338,3
Прибыль (убыток), тыс. руб. на 100 га посевов зерновых и зернобобовых	272,4	913,0	335,1
Уровень рентабельности, %	41,93	85,78	-

Для выращивания всего объема предлагаемых культур предприятию необходимо будет затратить 21636,37 тыс. рублей, а прибыль от реализации составит 18559 тыс. рублей, рентабельность составляет 85,78%, что на 43,85 процентных пункта выше, чем фактически. На основании изложенного можно утверждать, что моделирование позволяет логическим путем прогнозировать последствия альтернативных действий и достаточно уверенно показывает, какому из них следует отдать предпочтение.

Библиографический список

1. Моделирование экономических процессов в сельском хозяйстве : учеб. пособие в 2 ч. – Ч. 2. Моделирование экономических процессов на уровне предприятия / Л. В. Водолазская, С. В. Водолазский. – Омск : Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2010. – 236 с.
2. Управление возделыванием сельскохозяйственных культур на базе моделирования технологии / Ю. Г. Полулях, В. И. Глазунов, Л. Ю. Ададимова, И. В. Твердова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. – № 2. – С. 37-38.

Турсуматов С.А., ст-т гр. зИСу-09

Научный рук.: магистр, старший преподаватель Волкова А.В.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

**О НЕОБХОДИМОСТИ СОЗДАНИЯ WEB-САЙТОВ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ
ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН НА 2003-2015 ГОДЫ**

Каждый день в интернете появляются большое количество разных сайтов. С помощью таких сайтов люди могут узнавать множество интересной и полезной информации, не выходя из дома.

Внедрение информационных технологий в сферы государственного и муниципального управления является задачей стратегической важности. Стратегией индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 годы определено, что государственная политика в области информационных технологий должна быть направлена на обеспечение универсального доступа к научной, правовой информации населения, хозяйствующих субъектов, общественных организаций и органов государственного управления РК.

Как сказано в стратегии – «в настоящее время актуальными стратегическими задачами экономики Казахстана являются развитие отечественного наукоемкого производства, разработка и освоение новых информационных технологий, ориентированных на получение конкурентоспособной продукции и обеспечение интересов национальной экономической безопасности за счет сохранения и развития промышленного и научно-технического потенциала республики» [1].

Внедрение информационно-коммуникационных технологий позволит повысить эффективность взаимодействия граждан и организаций с органом государственной власти. Достоверная, оперативная, полная и актуальная информация о деятельности органов власти размещается на сайте. Это позволяет существенно упростить гражданам процесс поиска требуемой информации, снизить затраты времени государственных служащих на разъяснения, а также уменьшить количество ошибок при обращении в государственные органы власти.

Кроме того, граждане и организации должны иметь возможности посредством Интернета делать запросы и получать справки, передавать в органы государственного управления предусмотренную законом отчетность. При этом отслеживается состояние запросов.

Internet – самое быстроразвивающееся средство вещания в истории человечества, по оценкам экспертов, количество пользователей удваивается каждые полгода. Уникальным информационным инструментом в формировании и развитии корпоративной культуры является корпоративный сайт. Специалисты в сфере коммуникаций все большее внимание уделяют растущей популярности сетевых ресурсов, которые позволяют как вести мониторинг обращений «внешних» пользователей к сайту, так и контролировать коммуникативные потоки внутри корпорации. А самое главное – сайт является частью корпоративного стиля и инструментом трансляции организационной культуры компании во внешнюю среду [2, с. 453].

Эффективность функционирования сайта в системе государственного управления может быть определена по следующим направлениям [3, с. 32]:

- взаимодействие с гражданами и предприятиями;
- внутренняя работа учреждения;
- взаимодействия органов власти между собой.

Целью создания сайта государственного предприятия является обеспечение информационного присутствия предприятия в сети Интернет и предоставление информации о предприятии и его услугах.

Сайт должен обеспечивать реализацию следующих задач:

- Имиджевая

Сайт является «лицом» предприятия.

- Информационная

Сайт должен предоставлять пользователям доступ к информации:

- о предприятии;
- о направлениях деятельности предприятия;
- о действующих проектах предприятия;
- о новостях и событиях предприятия;
- о партнерах и иметь ссылки на другие ресурсы, например на электронное правительство, законодательные акты и т.д.

Сайт должен обеспечивать корректное отображение данных в следующих браузерах:

- Internet Explorer (версия 7.0 и выше);
- Opera (версия 8.0 и выше);
- Mozilla Firefox (версия 4.0 и выше).

Перед тем как создавать сайт нужно все тщательно продумать, например, каким должен быть дизайн сайта, его меню. После этого следует проанализировать цели и задачи сайта, что бы сделать сайт таким, каким бы его хотели видеть пользователи. Проанализировать какая информация интересовала бы их в первую очередь. Дизайн сайта должен соответствовать теме сайта и информации, которая будет размещена на нем.

Веб сайт – это лицо предприятия, поэтому он должен быть оригинальным, приятным в использовании и легко доступным. Информация, которая размещается на таком сайте, должна быть всегда достоверной и обновляться [4, с .67].

После того как сайт предприятия уже создан и функционирует, он должен поддерживаться и продвигаться. Нужно следить за сайтом, продвигать его и оптимизировать, анализируя качество трафика, работу поисковых машин и поведения клиентов. Аналитики должны отслеживать маршруты пользователей, их потребности, количество индексированных страниц, наличие сайта в каталогах, наличность как внешних, так и внутренних ссылок на данный сайт.

С помощью такого анализа можно исправить ошибки, максимально улучшить качество данного проекта. Успешный сайт сможет попасть в число распространенных сайтов с помощью лучших ключевых слов. Каждый сайт предприятия содержит разные критические данные, которые нужно защищать от взлома, поэтому сайт должен быть надежным.

Учитывая все выше сказанное, можно сделать вывод, что создание веб сайтов для государственных предприятий очень важно и актуально в наши дни, поскольку лучше создать сайт, который могут увидеть миллионы пользователей и получить необходимую информацию об услугах или заказать их через Интернет, чем создавать очереди в государственных учреждениях – больницах, ЦОНах и т.д.

Библиографический список

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы http://www.kazembassy.by/econom/industr_razvitie.htm
2. Интернет – порталы: содержание и технологии. Сб. науч. ст. Вып. 1 / под ред. А.Н. Тихонова. – М.: Просвещение, 2008. – 720 с.
3. Орлов Л.В. Web-сайт без секретов. – М.: Бук-пресс, 2009. – 512 с.
4. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. – М., 1995. – 346 с.

Ускова Ю.Д., ст-ка гр. 5Ф5
Научный рук.: к.э.н., доцент Ковалев В.И.
*Омский филиал ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
(Россия, г. Омск)*

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ

Помимо Пенсионного фонда России страховщиком по обязательному пенсионному страхованию может быть негосударственный пенсионный фонд (далее – НПФ). По состоянию на 15 февраля 2013 года количество НПФ, осуществляющих деятельность по обязательному пенсионному страхованию (далее – ОПС) 123 [3].

Статья 2 главы 1 Федерального закона от 7.05.1998 года № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» определяет, что «негосударственный пенсионный фонд – это особая организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения», исключительными видами деятельности которой являются:

- деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению (далее – НПО) участников НПФ на основе договоров НПО;
- деятельность в качестве страховщика по ОПС в соответствии с Федеральным законом от 15.12.2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» и договорами об ОПС;
- деятельность в качестве страховщика по профессиональному пенсионному страхованию в соответствии с договорами о создании профессиональных пенсионных систем [1, гл. 1, ст. 2, п. 1].

Законодательной основой деятельности НПФ являются

- Федеральный закон от 7.05.1998 года № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах»;
- Федеральный закон 17.12.2001 года № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 15.12.2001 года № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 30.04.2008 года № 56-ФЗ «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений»;
- Федеральный закон от 1.04.1996 года № 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования»;
- Федеральный закон от 24.07.2002 № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в российской федерации»;
- Федеральный закон от 30.11.2011 года № 360-ФЗ «О порядке финансирования выплат за счет средств пенсионных накоплений»;
- Налоговый кодекс. Статьи 213.1, 217 (п.2), 219, 251, 255, 295 и 296;
- Федеральный закон от 12 января 1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»;
- Федеральный закон от 27 июля 2006 года № 152-ФЗ «О персональных

данных»;

- Федеральный закон от 26 октября 2002 года № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» Статьи 186.1 – 186.11;

- Федеральный закон от 26 июля 2006 года № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (ст. 4 п. 6);

- Федеральный закон 24 июля 2009 года № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования»;

- Постановления Правительства РФ;
- Приказы ФСФР России;
- Нормативные акты Министерства здравоохранения РФ;
- Нормативные акты Министерства Финансов РФ;
- Прочие нормативные акты.

НПФ создается в порядке, предусмотренном законодательством РФ. Учредители не имеют прав на переданное НПФ имущество, которое является собственностью фонда.

НПФ отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом [1, гл. 1, ст. 4, п. 3].

Для того чтобы получить лицензию на осуществление деятельности, НПФ необходимо соответствовать следующим требованиям:

- руководитель исполнительного органа НПФ должен иметь опыт работы на руководящих должностях в фондах, страховых компаниях или иных финансовых организациях не менее трех лет, необходимо наличие высшего юридического или финансово-экономического образования (при наличии иного образования – специальную профессиональную подготовку);

- главный бухгалтер НПФ должен иметь опыт работы по специальности не менее трех лет, а также необходимо наличие высшего профессионального образования;

- величина денежной оценки имущества для обеспечения уставной деятельности НПФ должна составлять не менее 50 миллионов рублей (с 1 июля 2009 года) [1, гл. 1, ст. 7, п. 2].

Лицензия, выдаваемая Федеральной службой по финансовым рынкам, является основой деятельности НПФ. Данная лицензия выдается без ограничения срока действия.

Договор об ОПС является основой деятельности НПФ по обязательному пенсионному страхованию. Он представляет собой соглашение между НПФ и застрахованным лицом в пользу застрахованного лица или его правопреемников. При наступлении пенсионных оснований, в соответствии с данным договором НПФ обязан назначить и выплачивать застрахованному лицу или его правопреемникам накопительную часть трудовой пенсии.

Гарантиями исполнения НПФ своих обязательств перед участниками и застрахованными лицами являются:

- 1) с 1 января 2005 года совокупный вклад учредителей (вклад учредителя) НПФ – не менее 30 млн. рублей;

- 2) формирование страхового резерва (Для формирования страхового резерва используются часть дохода от размещения средств пенсионных резервов, целевые

поступления на формирование страхового резерва; часть пенсионных взносов [2, гл. 2, ст. 2.1]. Его величина должна составлять 5 или более процентов меньшей из двух величин: размера резервов покрытия пенсионных обязательств по состоянию на начало отчетного года или размера резервов покрытия пенсионных обязательств по состоянию на конец отчетного года [2, гл. 3, ст. 3.1]);

3) формирование резерва по обязательному пенсионному страхованию из средств пенсионных накоплений, не полученных правопреемниками умерших застрахованных лиц [1, гл. 5, ст. 20, п. 2].

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 4 ноября 2003 г. № 669 государственное регулирование деятельности НПФ и УК осуществляют Министерство здравоохранения Российской Федерации и Федеральная служба по финансовым рынкам.

С целью надзора за деятельностью НПФ и защиты интересов вкладчиков и участников НПФ фонд создает попечительский совет. Он формируется из полномочных представителей вкладчиков, участников и застрахованных лиц, которым при принятии решений принадлежит не менее половины голосов

На сегодняшний день, очевидно, что НПФ становятся полноправными участниками пенсионной системы России. Они обслуживают как юридических, так и физических лиц, работают как с застрахованными по ОПС, так и по программам НПО, ведут динамичную политику и широкомасштабную разъяснительную работу.

Библиографический список

1. О негосударственных пенсионных фондах: Федеральный закон от 7.05.1998 № 75-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».
2. Об утверждении положения о страховом резерве негосударственного пенсионного фонда: Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам от 18.03.2008 № 08-11/ПЗ-Н // СПС «КонсультантПлюс».
3. Как увеличить свою будущую пенсию: Официальный сайт Пенсионного фонда России. – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/pensions/>, свободный. – Загл. с экрана.

Фадеева Н.О., ст-ка гр. ГД-111

Научный рук.: к.п.н., доцент Прончева О.К.

ФГБОУ ВПО «Омский государственный институт сервиса»

(Россия, г. Омск)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Английское слово «motel» происходит от двух слов «motor» и «hotel». Мотель – это разновидность отеля, расположенного недалеко от трасс или непосредственно на них.

Считается, что мотель – это специализированное коллективное средство размещения автотуристов с числом номеров не менее 5 и вместимостью до 100 мест, в котором предоставляется ночлег и различные гостиничные услуги для автотуристов и обеспечивается стоянка, техническое обслуживание и ремонт автомобилей. Мотели должны иметь удобные подъездные пути с необходимыми дорожными знаками, благоустроенную и освещенную территорию. Здание мотеля должно органично

вписываться в окружающую среду, не нарушая общего ансамбля улицы, микрорайона, региона и особенности ландшафта.

Каждый номер предусматривает душ, туалет, комфортную кровать, кондиционер, в большинстве случаев, телевизор с кабельными каналами, микроволновую печь, холодильник. В мотеле предлагается уборка номеров. Предприятие питания внутри здания отсутствует. Но неподалеку обязательно должно располагаться придорожное кафе.

Примерно так выглядит типичный американский мотель, соответственно родиной которого, и являются США. В США мотель стал практически символом, наравне со статуей Свободы и небоскрёбами.

В России в настоящее время мотелей более чем недостаточно. Число мотелей в стране варьируется от 53 до 3000. Точное количество определить достаточно сложно. По некоторым данным Госкомстата России 48% мотелей сосредоточено в Центральном округе, 24% – в Южном, 12% – в Сибирском и 12% – в Северо-Западном. Еще 4% раскидано по другим регионам. Найти информацию о мотелях не так просто, так как в основном они не зарегистрированы.

Да и само понятие «мотель» в России очень искажено. Здания российских мотелей потеряли свой исконный облик. Предприниматели в качестве мотелей выстраивают сооружения в несколько этажей с ресторанами и банкетными залами, бассейном, сауной и помещениями для проведения досуга. А подобные дополнительные услуги являются дорогими и к тому же ненужными.

На территории Омской области количества мотелей явно недостаточно. Точное количество их определить сложно, но можно назвать самые известные из них: придорожный комплекс «УЮТ» (186 километр федеральной автомобильной трассы 1Р402 Омск–Тюмень); мотель на федеральной трассе «Еврозона» (Зелёное поле, 24 а); Мотель, ООО Транссиб-комфорт (Тюкалинский тракт, 1); ООО Мотель ООО «ДЦ ПАРУС» (пгт. Крутинка, 435 км. автодороги Тюмень–Омск); мотель «Вдохновение» (Крутинский район, с. Яман, 427 км участок трассы Омск–Тюмень); Тюкалинский придорожный комплекс (г. Тюкалинск 483 трасса Р 402 Тюмень–Омск).

Мы считаем, что автотуристу в течение пути хочется самого элементарного: перекусить, принять душ, выспаться – тот базовый набор услуг, который и требуется от мотеля. Из этого следует, что постройка еще одного мотеля является весьма актуальной.

Мы предлагаем проект рок-мотеля. Концепцией данного проекта служит рок-музыка. Ни для кого не секрет, что рок-музыка выражает дух свободы, а дорога – это свобода. И именно эти параллели проходят через концепцию предлагаемого мотеля.

Хочется отметить тот факт, что понятие рок-музыки глубже и серьезней, чем может показаться на первый взгляд незнающим людям со сложившимся стереотипом, что это направление связано с хаосом, пьянством и необразованными, грубыми людьми. Рок-музыка содержит в себе определенную философию и является особым социокультурным феноменом второй половины 20-го века, породившей свою собственную субкультуру. Такая музыка обладает захватывающей энергией и может дать личности свободу от устоявшихся принципов и стереотипов, от поглотившей всех системы и окружающей действительности. Содержание песен может быть от непринужденного и легкого для восприятия до мрачного и глубоко философского.

Специфика нашего мотеля не подразумевает того, что в нём будут останавливаться только почитатели рок-культуры. В мотеле могут остановиться все, кому необходим ночлег во время путешествия, так как нашей основной задачей

является обеспечение комфорта гостю. Мотель подходит для людей с любым достатком потому, что предоставляемые услуги будут только самыми необходимыми.

Дизайн рок-мотеля будет отражать всю специфику соответственно. На стенах будет располагаться информация об истории рок-музыки и самых известных рок-музыкантах, а так же – присутствовать изображения рок-концертов, знаменитых хайвэев (скоростная автострада с односторонним движением с разделительными полосами) и классических американских мотелей. Наличие рок-атрибутики не помешает созданию комфорта в номерах для полноценного отдыха. Мы надеемся, что нашим гостям удастся не только отдохнуть, но и получить новую интересную информацию о рок-индустрии, что сломает сложившиеся стереотипы о ней. Почитателям рок-культуры будет приятней вдвойне. Они могут узнать своих любимых музыкантов на изображениях, размещенных по всему мотелю, услышать любимые музыкальные композиции.

Подводя итог вышесказанному, мы можем сделать вывод, что развитие мотельного бизнеса в нашей стране не достигло необходимого уровня. И внедрение различных проектов по созданию данных средств размещения принесет плоды и будет востребовано.

Федянин А.В., ст-т гр. ОФ-41

Научный рук.: д.э.н., профессор Метелев С.Е.

Омский институт (филиал)

*ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
(Россия, г. Омск)*

ФАКТОРИНГ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Факторинг, являясь универсальным коммерческим продуктом, может быть использован самыми разными компаниями для решения именно тех задач, которые объективно возникают перед ними в процессе их деятельности, в зависимости от масштабов бизнеса, отраслевой принадлежности, обеспеченности собственными ресурсами, а также существующего потенциала увеличения продаж. Возможность комбинации услуг обеспечивает гибкость факторинга, его способность к быстрому реагированию на возникающие запросы различных типов клиентов [1].

Факторинг – это комплекс услуг по обслуживанию факторинговой компанией (фактором) поставок клиента с отсрочкой платежа под уступку дебиторской задолженности. Факторинг включает в себя финансирование товарных кредитов, страхование кредитных рисков, управление дебиторской задолженностью и информационное обслуживание [3]. Суть договора факторинга состоит в том, что кредитор, имея дебиторскую задолженность по договору поставки товаров (работ, услуг) уступает право требования задолженности к должнику своему финансовому агенту. То есть организация, осуществившая поставку товаров (работ, услуг) заключает с кредитной организацией договор, по которому последняя, фактически осуществляет финансирование под уступку денежного требования. Преимущества факторинга следующие:

- * возможность пополнения оборотных средств;
- * ускорение оборачиваемости оборотных средств;

- * расширение ассортимента, что повлечет приток новых покупателей;
- * предоставление более льготных условий оплаты для покупателей;
- * рост объема продаж, а значит рост прибыли;
- * улучшение структуры баланса – появляется возможность взять кредит,

например для расширения производственных мощностей или начала работы с новой группой товаров [2].

Компании, предоставляющие факторинговые услуги: Национальная Факторинговая Компания (НФК), ЗАО ЮниКредит Банк, банк «Петрокоммерц». Сравнивая тарифы факторинговых компаний можно сделать вывод: комиссия за факторинговое финансирование меньше в банке «Петрокоммерц», комиссия за управление дебиторской задолженностью – в ЗАО ЮниКредитБанке, а комиссия за обработку документов – в Национальной Факторинговой Компании.

Рассчитав и сравнив затраты при работе с различными компаниями, делаем вывод, что наименьшие затраты на факторинговые услуги будут при работе с банком «Петрокоммерц».

Дополнительные доходы и выгоды поставщика связанные с факторинговым обслуживанием:

1. Получение дополнительной прибыли за счет возможности увеличить объем продаж, получив от фактора необходимые для этого оборотные средства;

2. Получение дополнительной прибыли от увеличения оборота вследствие уменьшения цены на отпускаемую продукцию и увеличение срока товарного кредитования, т.е. дополнительных конкурентных преимуществ;

3. Экономия за счет появления возможности закупать товар у своих поставщиков по более низким ценам. Такая возможность появляется за счет того, что клиент, получая значительную часть от суммы поставки в день поставки, и, теряя тем самым зависимость от соблюдения своими дебиторами платежной дисциплины, может пойти на сокращение срока отсрочки платежа при закупках товаров и потребовать от своих поставщиков лучших ценовых условий накупаемый товар. Кроме того, он получает гарантию защиты от штрафных санкций со стороны кредиторов при несвоевременных расчетах с ними, вызванных кассовым разрывом;

4. Защита от потерь при неоплате или несвоевременной оплате дебиторами за поставленный им товар. Особенно при применении двухступенчатого факторинга;

5. Экономия на оплате дополнительных мест (включая офисное оборудование) и дополнительного рабочего времени сотрудников;

6. Защита от упущенной выгоды от потери клиентов за счет невозможности при дефиците оборотных средств предоставлять покупателям конкурентные отсрочки платежа и поддерживать достаточный ассортимент товаров на складе.

Эффективность использования капитала характеризуется его доходностью (рентабельностью). Рассмотрим показатели рентабельности после внедрения факторинга (Таблица 1).

Таблица 1

Сравнение показателей до и после внедрения факторинга

Показатели	До внедрения факторинга	После внедрения факторинга
Рентабельность общая, %	3,18	13,7
Рентабельность чистой прибыли, %	1,38	11,9

Как видно из таблицы, все показатели после внедрения факторинга возросли: общая рентабельность увеличилась на 10,52%, рентабельность чистой прибыли на 10,52%.

Рентабельность капитала тесно связана с его оборачиваемостью, которая является одним из важнейших показателей, характеризующих интенсивность использования средств предприятия и его деловую активность.

Коэффициент оборачиваемости всех активов увеличился на 0,11. Это позволяет предприятию использовать меньше оборотных средств для обеспечения выпуска и реализации продукции.

Коэффициент оборачиваемости запасов увеличился на 0,19, что свидетельствует об уменьшении запасов в отчетном году.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на 0,24, что говорит о росте дебиторской задолженности.

Длительность одного оборота меньше на 7 дней при внедрении факторинга. Это свидетельствует об ускорении оборачиваемости всех активов, то есть о более эффективном их использовании.

Оборачиваемость дебиторской задолженности уменьшилась на 3 дня, что является положительной тенденцией.

Таким образом, финансовым результатом внедрения факторинга в торговый процесс станет ускорение оборачиваемости оборотных средств и, следовательно, сокращение потребности в них. Поскольку при финансировании в рамках факторинга предприятие фактически не становится заемщиком (в отличие от случая с кредитом), в балансе предприятия не возникнет кредиторской задолженности.

Библиографический список

1. Бобылева, А. З. Финансовое оздоровление фирмы. Теория и практика [Текст]: Учебное пособие / А. З. Бобылева, МГУ им. М. В. Ломоносова, Фак. гос. упр. – М.: Дело, 2011. – 422 с.
2. Гончаров, А. И. Финансовое оздоровление предприятий. Теория и практика [Текст] / А. И. Гончаров, С. В. Барулин, М. В. Терентьева. – М.: Ось-89, 2011. – 320 с.
3. Бланк, И. А. Финансовая стратегия предприятия. [Текст] / И. А. Бланк. – Киев: Эльга, 2009. – 520 с.

Франц Я.В., ст-ка гр. УиА-09-1

Научный рук.: м.э., старший преподаватель Тимошина Т.П.

***Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)***

К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ АККРЕДИТИВОВ

Исследование показало, что АО «Банк ЦентрКредит» рад предложить своим клиентам обслуживание их экспортно-импортных сделок с зарубежными и отечественными компаниями посредством инструментов торгового финансирования. С точки зрения возможности использования средств, при изучении документарных операций АО «Банк ЦентрКредит» было выделено 4 вида аккредитивов:

1) аккредитив с отсрочкой платежа (или аккредитив, подлежащий оплате в банке импортёра с условием отсроченного платежа – когда продавец предоставляет

отсрочку платежа покупателю (например, с момента отгрузки товара) и хочет получить гарантию оплаты на момент истечения такого срока (даты погашения);

2) аккредитив с акцептом тратт бенефициара (переводные векселя) – данный аккредитив удобен для продавца, который предоставляет значительную отсрочку платежа покупателю, но при этом не хочет ждать даты погашения аккредитива. Таким образом, продавец предоставляет своему покупателю коммерческий (товарный) кредит, но предусматривает выгоды и для себя. Так как продавец учитывает в сумме контракта комиссию за отсрочку платежа, при дисконтировании тратт в любом банке, он получает чистую стоимость отгрузки;

3) аккредитив с неоговорами тратт и/или отгрузочных документов – чаще всего применяется при экспорте товаров из Казахстана в Китай. Как правило, Китайские банки выпускают такие аккредитивы. При использовании данного аккредитива, продавец выпускает переводные векселя (тратты) на банк-эмитент с приказом оплатить деньги предъявителю тратты. Затем продавец продаёт (неоговора) тратты в любой банк (например, АО «Банк ЦентрКредит») с пакетом всех отгрузочных документов, указанных в аккредитиве;

4) аккредитив, оплачиваемый по предъявлении документов (путём платежа) с последующим финансированием импортёра за счёт средств иностранного банка – данный аккредитив особенно привлекателен для клиентов-импортёров, которые помимо получения гарантированного платежа в виде аккредитива, получают финансирование от иностранного банка. Это дополнительный источник финансирования клиентов по ставкам, ниже рыночных. Финансирующие банки предоставляют клиентам АО «Банк ЦентрКредит» такие услуги на основании установленных бланковых кредитных линий АО «Банк ЦентрКредит».

Структуры аккредитива:

1) револьверный (возобновляемый аккредитив) – удобен только для сделок при которых один и тот же вид товара будет поставляться в регулярные промежутки времени одному и тому же контрагенту;

2) трансферабельный (переводной) аккредитив – удобен для коммерческих посредников, то есть посредник которому причитается платёж от покупателя товара путём расчёта через трансферабельный аккредитив, может воспользоваться тем аккредитивом для расчёта со своим поставщиком, благодаря чему он может отвлечь лишь часть собственных средств для проведения сделки;

3) аккредитив с «красной» оговоркой – применяется в случаях, когда продавцу необходима предоплата, например, для закупки сырья или заказов вагонов и прочее. Обычно предоплата составляет 15-30% от суммы контракта. В принципе предоплату можно произвести отдельно от основной суммы за отгрузку продукции, но данный аккредитив позволяет в рамках одного инструмента отследить целевое назначение предоплаты и даже профинансировать её за счёт средств иностранного банка.

Исследование показало, что к инструментам торгового финансирования, обеспечивающим договорные обязательства, относят: 1) резервный аккредитив (stand-by) – оплата происходит не против отгрузочных документов как по аккредитиву, а против требования бенефициара о том, что должник (принципал) не исполнил свои обязательства по отгрузке товара или предоставлению услуги в срок; 2) банковские гарантии.

Таким образом, как инструмент обеспечения платежа документарный аккредитив особенно важен для смягчения столкновения интересов покупателя и продавца: продавец желает быть уверенным, что причитающаяся ему сумма за

поставку товара оплачивается в валюте, предусмотренной в контракте; покупатель не хочет платить за заказанный товар прежде, чем товар действительно не будет находиться на пути к нему.

Документарный аккредитив имеет свои специфические преимущества:

- а) применимость в качестве инструмента обеспечения при операциях практически со всеми странами мира;
- б) заблаговременное распоряжение причитающейся суммой для продавца;
- в) гибкость в отношении условий платежа;
- г) пригодность в качестве средства краткосрочного финансирования;
- д) быстрое и беспрепятственное осуществление платежа, которое позволяет продавцу при определенных обстоятельствах обеспечить привлекательные скидки;
- е) необычайная международная правовая надежность.

Как было указано выше, аккредитив выполняет функцию обеспечения платежей и наряду с ней может также выполнять кредитную функцию. Различные виды аккредитива отличаются договоренностью об объеме обеспечения и моменте принятия на себя риска.

Франц Я.В., ст-ка гр. УиА-09-1

Научный рук.: м.э., старший преподаватель Тимошина Т.П.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

К ВОПРОСУ О ДОЛЕ РЫНКА БАНКА ПО АККРЕДИТИВАМ

Обратимся к анализу доли рынка АО «Банк ЦентрКредит» по аккредитивам среди БВУ РК (рисунк 1).



Рисунок 1. Динамика доли рынка банка по условным и возможным требованиям к клиентам, по аккредитивам и гарантиям за 2008-2012 гг., %

Так банк потерял долю рынка по аккредитивам – она сократилась с 9,17% до 2,76% – этот негативный факт обусловлен снижением торговли с дальним зарубежьем и переориентацией торговых потоков на рынок ЕврАзЭС в условиях финансово-экономического кризиса. А также снижением уровня доверия контрагентов к банку, допустившему убыточность деятельности в 2010 году.

Влияние кризиса подтверждается одновременным снижением доли аккредитивов в условных и возможных требованиях АО «Банк ЦентрКредит» (БЦК) и БВУ РК: с 4,16% до 0,54% и с 3,11% до 1,10% соответственно. Подтвердим данный вывод абсолютными значениями показателей.



Рисунок 2. Динамика условных и возможных требований АО «Банк ЦентрКредит» (БЦК) и БВУ РК за 2008-2012 гг., тыс. тенге

Из рисунка 2 видно, что условные и возможные требования АО «Банк ЦентрКредит» сократились за 5 лет с 670,144 млрд. тенге до 594,627 млрд. тенге или на 11%. По БВУ РК напротив отмечен рост 10,58 млрд. тенге против 9,77 млрд. тенге или на 8% за 5 лет, с некоторым проседанием в 2010 году. Из рисунков 3 и 4 наглядно прослеживается аналогичная динамика по аккредитивам у банка и БВУ РК, только с разницей на порядок. Если в 2011-2012 гг. у БВУ РК наметилась рецессия аккредитивных операций, то у АО «Банк ЦентрКредит» напротив спад, обусловленный потерей репутации в связи с убытками в 2010 году.

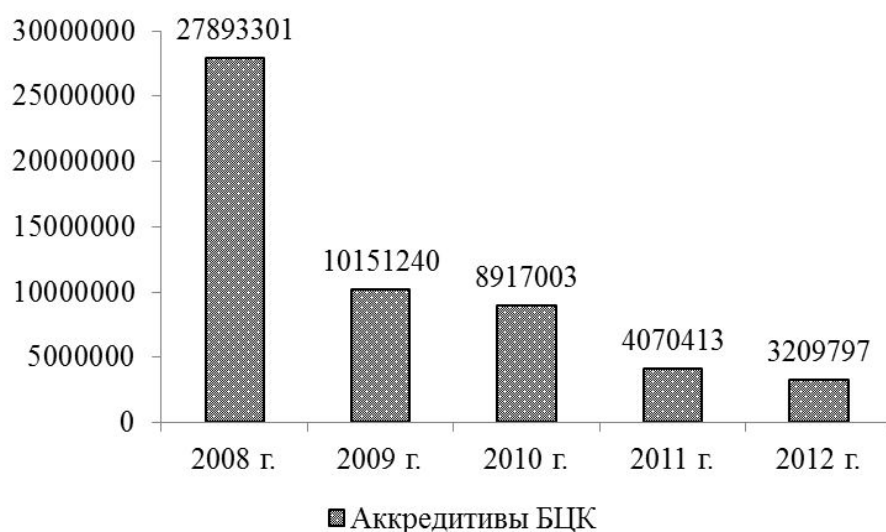


Рисунок 3. Динамика аккредитивов АО «Банк ЦентрКредит» за 2008-2012 гг., тыс. тенге

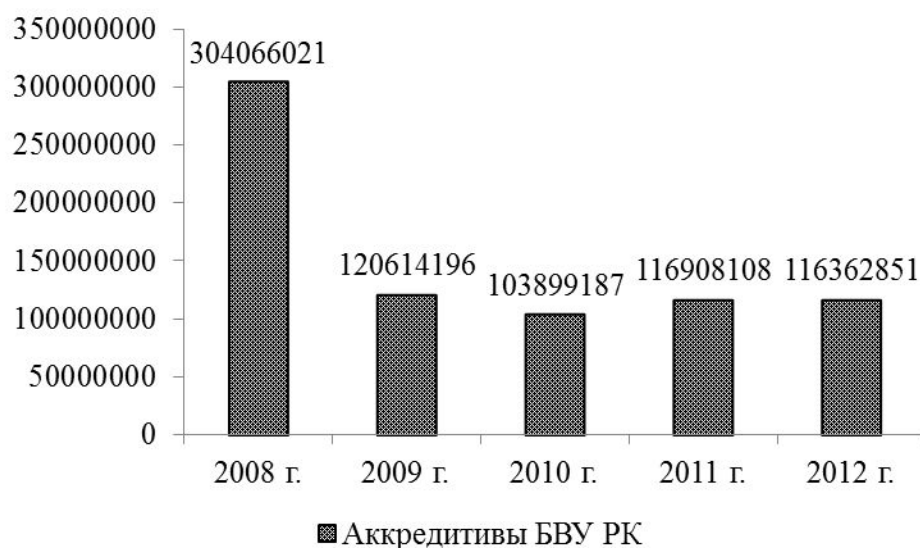


Рисунок 4. Динамика аккредитивов БВУ РК за 2008-2012 гг., тыс. тенге

Величина аккредитивов банка в денежном выражении за 5 лет сократилась на 24,684 млрд. тенге или на 88%. Тогда как величина аккредитивов банковского сектора страны сократилась лишь на 187,703 млрд. тенге или на 62%.

Фрибус А.А., ст-ка гр. ГМУ-22

Научный рук.: к.э.н., доцент Романько Е.Б.

*Карагандинский государственный университет им. академика Е.А. Букетова
(Казахстан, г. Караганда)*

НЕОБХОДИМОСТЬ ПЕРЕХОДА ОТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ К УПРАВЛЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

В современных условиях глобальной конкуренции и небывалого ускорения технического прогресса организации испытывают постоянное давление конкурентов,

заставляющее их непрерывно совершенствовать выпускаемую продукцию, расширять ассортимент оказываемых услуг, оптимизировать производственные и управленческие процессы. Современные компании находятся в состоянии перемен, от скорости осуществления которых зависит их успех. Ключ к овладению искусством организационных перемен, к обеспечению поступательного развития организации лежит в эффективном использовании человеческих ресурсов, раскрепощении творческой энергии сотрудников компании. В большинстве предприятий трудовой и творческий потенциал работников не используется полностью. В реальной жизни по-прежнему существует значительный разрыв между потенциалом сотрудников и степенью его использования. Существует несколько причин такого несоответствия:

- управление персоналом по-прежнему рассматривается как чисто функциональная область управления организацией, слабо связанная с основной деятельностью.

- сотрудники отделов управления персоналом не знакомы со стратегией развития организации и не способны создать систему управления людьми, обеспечивающую реализацию этой стратегии.

- существующие методы управления персоналом отстают от стоящих перед организацией задач, мешают развитию сотрудников и ограничивают их вклад в достижение организационных целей [1].

Исходя из этого, можно утверждать, что существующая система управления персоналом на предприятиях нерациональна и неэффективна. Необходима новая система управления работниками, при которой каждый отдельный человек мог бы раскрыть свои способности и направить их на развитие своего предприятия. При формировании новой системы управления следует опираться на теорию управления персоналом, которая представляет собой систему знаний о роли человеческого фактора в любой организации. Основным участником производственного процесса является человек. Представление о человеке, как о субъекте экономической жизни постоянно менялось по мере развития общества и в результате длительного процесса этого развития возникли понимания: рабочая сила, трудовые ресурсы, трудовой потенциал, человеческий фактор, человеческий капитал [2].

Человеческие ресурсы – это коллектив организации, характеризующийся определенными квалификационными признаками и предпринимательскими способностями для выполнения стратегических целей хозяйствующего субъекта и удовлетворения собственных потребностей.

Организация, в свою очередь, определяется как социально-техническая система, в которой люди работают совместно ради достижения общих целей. Функционирование любой организации предполагает осознание всеми сотрудниками целей и ценностей организации и их участие в разработке политики организации. Вовлечение персонала в процесс совершенствования производства создает творческую обстановку и является мощным мотиватором персонала к труду. При этом усилие всех членов коллектива должно быть направлено на достижение общих целей. Поэтому управление персоналом – это совокупность принципов, методов, средств и форм целенаправленного воздействия на человеческую составляющую организации (интересы, поведение и деятельность работников), обеспечивающая приведение в соответствие возможностей персонала и целей, стратегий, условий развития организации. Управление персоналом основывается на концепции управления предприятием, на обобщенном представлении о месте человека в организации.

Управление человеческими ресурсами в процессе своего становления прошло несколько этапов. Первоначальный этап – управление рабочей силой, следующий – управление трудовыми ресурсами, далее – управление человеческим фактором, управление персоналом, и, наконец, управление человеческими ресурсами. Этапы менялись по мере трансформации понятия «рабочая сила» в понятие «человеческие ресурсы». Эта теория хорошо демонстрирует этапы перехода от управления персоналом к управлению человеческими ресурсами, этапы изменения отношения к трудовым ресурсам только как к наемному персоналу, изменение функций персонала при переходе к системе управления «человеческими ресурсами». В условиях рынка возможно только отношение к наемному персоналу, как к самому важному ресурсу организации. Персонал – это не только ресурс для организации производственного процесса, это прежде всего капитал, который можно рационально и эффективно использовать и получить максимальный положительный результат [3].

Сегодня развитие управления персоналом идет с упором на стратегический менеджмент, что вызвано глобализацией рынков, коренным изменением в структуре промышленности, демографии рабочей силы, ориентацией на высокие доходы собственников [4]. Традиционно считалось, что основой развития предприятия являются капиталовложения, инвестиции, внедрение более совершенных технологий, а персоналу отводилась роль аккуратного, безынициативного исполнителя. Современная концепция развития производства заключается в том, что максимальная производительность, качество и конкурентоспособность могут быть достигнуты только при участии каждого сотрудника в совершенствовании производственного процесса, первоначально на своем рабочем месте, а в дальнейшем на предприятии в целом. Вовлечение персонала в процесс совершенствования производства создает творческую обстановку и является мощным мотиватором персонала к труду, что позволяет каждому работнику максимально реализовать свой опыт и творческие способности.

Основу кадровой политики в настоящее время составляют интеграция управления персоналом со стратегией бизнеса, возрастающая роль личности работника, знание мотивации установок групп и работников и умение их формировать в соответствии со стратегией развития организации. Человеческие возможности являются определяющими в достижении поставленных целей.

Управление человеческими ресурсами – это определенная политика, направленная на развитие человеческого потенциала организации для достижения стратегических целей, получения высокого экономического результата. Управление человеческими ресурсами ставит перед организацией такие задачи, как перевод корпоративной стратегии в стратегию человеческих ресурсов; создание новых организационных структур; подбор работников, подходящих к стратегии и культуре организации; реализация системы мотивации в соответствии со стратегией; проектирование и развитие системы развития управления персоналом; реализация системы участия и партнерства; полное использование потенциала рабочей силы.

Отличие концепции управления человеческими ресурсами от концепции управления персоналом состоит в признании экономической целесообразности капиталовложений, связанных в привлечением лучшей по качеству рабочей силы, ее непрерывным обучением, поддержанием в трудоспособном состоянии, созданием условий для более полного выявления возможностей и способностей, заложенных в личности с последующим их развитием.

В будущем система управления человеческими ресурсами все больше будет содействовать формированию и эффективному использованию компетенций сотрудников в соответствии с целями организации.

Библиографический список

1. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. – М., 2002. – С. 73.
2. Демчук О.Н. Влияние человеческого фактора на эффективность деятельности предприятий сферы услуг. – Челябинск, 2004. – С. 59.
3. Управление персоналом: учебник для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М.: Банки и биржи : ЮНИТИ, 1998. – С. 14.
4. Аксенова Е.А. Управление персоналом: учебник. – М.: Юнити-Дана, 1998. – С. 34.

Цветкова М.Д., ст-ка гр. ДФФ-501

Научный рук.: доцент кафедры Общего менеджмента Усольцева А.Г.

Омский филиал НОУ ВПО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

(Россия, г. Омск)

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Оборотные активы играют важнейшую роль в формировании финансовых результатов предприятия, и совершенствование управления ими является одним из главных направлений при разработке краткосрочной финансовой политики предприятия. При управлении данными активами выделяется несколько этапов, один из которых – управление дебиторской задолженностью.

Существующая нестабильность экономической ситуации в России характеризуется значительным замедлением платежного оборота, вызывающим рост дебиторской задолженности. Предприятия все чаще выступают кредиторами для своих покупателей, и основной мотив подобных сделок заключается в попытках увеличения объемов продаж. Все это влечет за собой напряженность финансового состояния предприятия, снижение его платежеспособности. В связи с этим возникает необходимость иметь в виду, что дебиторская задолженность, играет достаточно важную роль в сфере предпринимательской деятельности.

Важной задачей при управлении дебиторской задолженностью является оптимизация ее размера и структуры, а так же стимулирование объема продаж за счет использования эффективной кредитной политики, обеспечивающей своевременность оплаты долга. Так как наибольший объем дебиторской задолженности приходится на покупателей, то ее управление в первую очередь должно быть связано с оптимизацией задолженности покупателей.

Система управления дебиторской задолженностью предусматривает:

- проведение анализа задолженности в предшествующем периоде;
- формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции;
- разработку процедуры индексации дебиторской задолженности и построение систем контроля движения и своевременного погашения дебиторской задолженности;

- разработку путей сокращения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности.

Формирование кредитной политики необходимо каждому предприятию, так как возврат дебиторской задолженности является, как правило, одним из основных источников поступления денежных средств, гарантией обеспечения ликвидности и платежеспособности. В процессе ее создания по отношению к покупателям решают два основных вопроса: в каких формах осуществлять реализацию продукции в кредит и какой тип кредитной политики следует избрать предприятию.

В зависимости от уровня доходности и вероятности риска кредитной деятельности различают три принципиальных ее типа:

1. Консервативный (или жесткий) тип кредитной политики организации направлен на минимизацию кредитного риска. Осуществляя этот тип кредитной политики, предприятие не стремится к получению высокой дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации продукции.

2. Умеренный тип кредитной политики организации ориентируется на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа.

3. Агрессивный (или мягкий) тип кредитной политики – это расширение объема реализации продукции в кредит, не считаясь с высоким уровнем кредитного риска [1, с. 364].

В процессе формирования кредитной политики определяется:

- срок предоставления кредита (кредитный период);
- размер предоставляемого кредита (кредитный лимит);
- стоимость предоставления кредита;
- систему штрафных санкции за просрочку исполнения обязательств покупателями.

Срок предоставления кредита характеризует предельный период, на который покупателю предоставляется отсрочка за реализованную продукцию. Увеличение срока предоставления кредита стимулирует объем реализации продукции, однако приводит в то же время к увеличению суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, и увеличению продолжительности финансового и операционного цикла организации. Поэтому, устанавливая размер кредитного периода, необходимо оценивать его влияние на результаты хозяйственной деятельности в комплексе.

Кредитный лимит характеризует максимальный предел суммы задолженности покупателя по предоставляемому ему товарному кредиту. Его размер устанавливается с учетом типа кредитной политики (уровня приемлемого риска), планируемого объема реализации продукции на условии отсрочки платежа, среднего объема сделок по реализации и финансового состояния дебитора [1, с. 365].

Стоимость предоставления кредита определяется системой ценовых скидок при осуществлении немедленных расчетов за приобретенную продукцию. В экономически развитых странах широко распространенной является схема «2/10 полная 30». То есть покупатель обязан произвести полную оплату поставленного ему товара в течение 30 календарных дней с момента получения. Но если он произведет оплату в течение первых 10 дней этого срока, то имеет право автоматически уменьшить сумму платежа на 2%, т.е. воспользоваться скидкой за ускорение оплаты.

Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения дебиторской задолженности, является система штрафных санкций. Она

предусматривает начисление пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности. Размеры этих штрафных санкции должны полностью возмещать все финансовые потери кредитора.

Развитие инфраструктуры финансового рынка позволяет использовать ряд новых форм управления дебиторской задолженностью, что в условиях постоянных задержек платежей является для компании способом получения необходимых денежных средств в ранние сроки. Основными формами рефинансирования дебиторской задолженности, используемые компаниями, являются: факторинг, учет векселей и форфейтинг.

Но все чаще перед предприятиями, встает вопрос что делать, если возникает факт невозврата кредита. Для этого существуют следующие методы воздействия на должников:

1. Досудебные. Данный метод включает в себя проведение переговоров: напоминание должнику о наличии у него неисполненных обязательств. Так же отличным способом является написание писем-уведомлений (писем-требований) о необходимости возврата дебиторской задолженности – этот метод позволяет не только дополнительно напомнить должнику о наличии задолженности, но и демонстрирует серьезность намерений кредитора.

2. Судебные. Если договориться с должником не удалось, тогда кредитор может обратиться в суд. По сравнению с досудебными методами, судебные имеют ряд недостатков: издержки на судопроизводство, длительный срок возврата. Если у должника нет ликвидных, быстро реализуемых активов, то даже обращение в суд не поможет вернуть долг. Кроме того, если должник задолжал нескольким кредиторам, есть вероятность того, что задолженность уже не будет возвращена в полном объеме (на всех средств у должника не хватит), даже если кредиторы выиграют суд.

Если же у предприятия не получается взыскать задолженность своими силами, остается передать ее в коллекторское агентство. Тогда с должником непосредственно будут общаться профессионалы, которые обладают отлаженными бизнес-процессами работы со сложными клиентами и необходимыми навыками общения с ними.

Таким образом, если предприятие заинтересовано в максимизации прибыли, то ему необходимо совершенствовать политику в области управления дебиторской задолженностью и при этом особое внимание уделять совершенствованию его кредитной политики.

Библиографический список

1. Шохина Е.И. Финансовый менеджмент. [Текст]: учебник / Е.И. Шохина. – М.: КНОРУС-М, 2011. – 488 с.

Чашемова А.Ф., ст-ка гр. ОК-31

Научный рук.: к.э.н., доцент Бургат В.В.

Омский институт (филиал)

ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»

(Россия, г. Омск)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЮМОРА В РЕКЛАМЕ

Юмор – это один из 5 китов (столбов) рекламы в мире, наряду с сексом, образами детей и животных, а также подчеркиванием чувства собственной важности

потребителя. Юмор – серьезный «продающий» фактор. После просмотра юмористических роликов потребители легче расстаются с деньгами, говорят ученые, объясняя этот феномен выбросом в кровь эндорфинов, вырабатывающихся во время смеха.

Юмор часто используется в рекламе. Многие согласятся, что гораздо приятней и интересней смотреть (слушать) рекламу, от которой хочется смеяться, улыбаться, которая поднимает настроение, чем рекламные сообщения без юмора, произносимые серьезными голосами, что лучше читать увлекательный, интригующий рекламный текст с «изюминкой» юмора, чем текст обычный [1].

Задача юмора – создать контакт с потребителем и сломать барьер рутины. Такой невидимый барьер возникает в считанные секунды, если реклама покажется потребителю неинтересной. Виной всему, сотни тысяч, а может и больше, роликов, плакатов и других рекламных материалов, с которыми мы сталкиваемся постоянно. Человеческому мозгу надо как-то выживать среди рекламного хаоса, и люди просто перестают реагировать. Именно поэтому, юмор – то средство, которое поможет сломать барьер между рекламодателем и потребителем. Если он использован правильно, потребители не только купят продукт или услугу, но и порекомендуют друзьям [2].

Сегодня уже доказано на практике, что рекламные сообщения такого характера формируют позитивный взгляд на бренд, побуждают обсуждать продукт и тем самым бесплатно его рекламировать. А еще смешная реклама способна запоминаться надолго и, значит, эффективно работать.

Рекламные исследования показали, что юмор уместен только в определенных ситуациях, с определенными товарами и для определенных аудиторий.

Рассмотрим несколько советов по использованию юмора в рекламе:

1. Различайте юмор и шутку. Единожды использованная шутка, если вы попытаетесь использовать ее еще раз, «выдыхается». А когда вы слышите одни и те же шутки постоянно, становится скучно. Юмор же в противоположность шутке вещь более тонкая, и некоторые его нюансы заставляют смотреть и слушать одну и ту же рекламу из раза в раз. Комедийный клуб прекрасно отличает юмор от шутки, судя по превосходной радиорекламе, которая продвигает специфический «товар» – смех. Реклама воспроизводит различные типы смеха: смешки, хихиканье, кудахтанье, взрывы смеха, фыркание. Это можно слушать снова и снова и будет смешно.

2. Обращайтесь к человеческому опыту. Одна из привлекательнейших сторон рекламы с юмором заключается в том, что люди узнают в ней смех, свойственный знакомым им людям. Программа создала релевантную человеческую связь. Алан Кей, рекламное агентство которого Korey, Kay&Partners выиграло массу наград за юмористическую рекламу, твердо верит в «человеческое чувство юмора», как объяснял А. Кей корреспонденту журнала «Agency»: «Мы произносим слово humor (юмор) как h-u-a-n (человек). Мы приводим узнаваемые примеры того, как «судьба играет человеком»; аудитория узнает ситуации и говорит: «Да, так оно и было».

3. Убедитесь в том, что юмор имеет отношение к рекламируемому товару. Бывали ли вы очарованы рекламой настолько, что помнили ее дословно – все, кроме марки товара? Если юмор заслонил собой товар, значит реклама потерпела фиаско. Условие успеха рекламы – центральное место юмора в сообщении, которое вы хотите передать. Вот, кстати: причудливые рекламные ролики «Dick». В одном сюжете огромный бобр сгрызает костыль; в другом волшебный трюк: из-под руки женщины появляются мыши. Многие нашли рекламу прелестной, и она получила широкое

распространение. К сожалению, сюжет не имел никакого отношения к пиву, и реклама практически не оказала никакого влияния на продажи. Не прошло и двух лет, как клиент разорвал отношения с агентством – создателем рекламы.

4. Юмор должен соответствовать вашей аудитории. Реклама должна учитывать вкусы, ожидания и чувства потенциальной аудитории. Если что-то понравилось вам или вашим друзьям, совсем не обязательно, что ролик положительно воспримет и ваша аудитория. Кто-то может быть даже оскорблен вашей рекламой. Так что всегда проверяйте рекламу на представителях целевой аудитории.

5. Избегайте шуток, которые могут оскорбить кого-либо. Подсмеиваясь над национальными меньшинствами, этническими группам и старшим поколением, вы рискуете «вызвать огонь на себя». Автомобильная компания оскорбляет афро-американцев рекламой в журнале «Jet»: «В отличие от твоего последнего приятеля он начинает работать с утра». А дисконтный магазин одежды оскорбляет евреев, сообщая: «Одевайтесь по-английски. Думайте как иудей».

6. Обыгрывайте рекламируемый товар, но не насмехайтесь над ним. Юмор типа «смеемся над собой» работает только в том случае, если вы сумели обратить недостатки в преимущества. Сеть гостиниц Motel 6 делает это блестяще, не пытаясь скрыть относительно низкий уровень сервиса, а скорее выпячивая его. Никто не обещает вам чудесного мыла, европейского шоколада и пушистых халатов. Том Бодетт предлагает только удобное жилье по приемлемой цене.

7. Не держите ваших зрителей за дураков. Рассуждайте так: вы купили бы товар у того, кто считает вас идиотом? Или вы приобретете его у того, кто ценит ваш интеллект? Водка «Absolut» демонстрирует феноменальный рост продаж за счет тонкого юмора рекламы [3, с. 23].

По данным американских маркетологов, на юмористическую рекламу приходится 10-30% рекламного рынка США. Хотя статистики в отношении юмористической рекламы в России нет, ее эффективность подтверждается различными тестами и промоакциями, которые повсеместно устраивают рекламные агентства для товаров народного потребления.

Использование юмора в рекламе – отличный способ продвижения товара. Реклама нуждается в изюминке, которая будет привлекать потенциального покупателя. Главная цель рекламы – создать бренду положительный имидж с помощью положительных эмоций и прикрепить его к товару или услуге. При создании рекламы с использованием юмора надо обязательно учитывать вкусы конкретной целевой аудитории. Если неверно выбрать объект юмора, реклама может сработать прямо противоположно и губительно отразится на товаре или услуге. Использование юмористической рекламы больше всего эффективно для товаров недорогих. В рекламе элитных товаров она может попросту не сработать. Так как подобные товары ориентированы на людей с высоким достатком, а они не любят, когда над ними смеются [4, с. 61].

Подводя итоги, можно сказать, что юмористическая реклама эффективна при соблюдении определенного ряда условий.

Библиографический список

1. Войтенко Г. Юмор и реклама – совместимы ли? // Рекламист. – 2004. – № 16.
2. Черкасова Е. Не смешно, если нет продаж [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.advertology.ru/article45949.htm>

3. А. Джером Джулер, Бонни Л. Дрюниани. Креативные стратегии в рекламе / пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002. – 384 с.

4. Макиенко И.И. Юмор в рекламе // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 5 (31).

Черникова Ю.В., ст-ка гр. ЗФМ -412 ОМ

Научный рук.: к.м.н., доцент Ермолина Н.И.

*Омский филиал НОУ ВПО «Московский финансово-промышленный
университет «Синергия»
(Россия, г. Омск)*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «ЭКОПРОДУКТ»

Эффективность деятельности предприятия в значительной мере определяется такими основными факторами, как производственные мощности, технологии, персонал, его квалификация, потенциал развития. Наряду с ними, к наиболее значимым относится организационная культура предприятия, которая выступает в качестве условной системы, состоящей из набора правил и стандартов, определяющих взаимодействие и согласованность членов коллектива, управленческого звена, структурных подразделений и ключевых факторов развития предприятия. Так как культура играет очень важную роль в жизни организации, то она должна являться предметом пристального внимания со стороны руководства. Менеджмент любой организации не только соответствует организационной культуре и сильно зависит от нее, но и может, в свою очередь, оказывать влияние на формирование и развитие организационной культуры. Для этого менеджеры должны уметь анализировать организационную культуру, оказывать влияние на ее формирование и изменение в желательном направлении. В данном исследовании представлены результаты исследования организационной культуры предприятия ООО «Экопродукт» и методы ее совершенствования.

Компания «Экопродукт» создана в 1998 году. Основное направление её деятельности – производство и реализация снековой продукции. В настоящее время на омском рынке фирма занимает одну из лидирующих позиций и активно развивается в отношении регионов. Тот факт, что ежегодно продажи организации растут, и компания постоянно расширяет свой ассортимент новыми позициями, говорит о том, что её продукция находит своих покупателей не только в омском регионе, но и далеко за его пределами и зарекомендовала себя как товар высочайшего качества.

Результаты исследования организационной культуры нормативным методом показали, что работа с персоналом на предприятии ООО «Экопродукт» регламентируется на основании локальных нормативных документов, разработанных компанией ООО «Экопродукт», которые затрагивают все четыре сектора социально-экономического пространства: лояльность, социальный микроклимат, мотивированность, обучение и коммуникации. На предприятии создаются необходимые условия труда.

Однако следует отметить и выявленные недостатки: для поддержания организационной культуры на данном предприятии не разработаны Корпоративный

кодекс, философия, миссия, правила поведения и принципы организации, определяющие ее отношение к работникам организации.

Следующий анализ особенностей организационной культуры связан с определением типа существующей и типа идеальной для сотрудников организационной культуры. Наибольший интерес для практической диагностики организационной культуры представляет анкета оценки по типологии К. Камерона и Р. Куина. Анкета имеет форму вопросника, требующего индивидуальных ответов по шести пунктам в процентном соотношении (важнейшие характеристики и общий стиль лидерства, управление работниками, связующая сущность организации, управление наемными работниками, стратегические цели, критерии успеха видятся). При этом следует оценить нынешний характер организации в графе «Теперь» и видение организации по истечении пяти лет в графе «Предпочтительно». Оценка с помощью этого инструмента позволяет сформировать картину того, каким образом функционирует организация, какими ценностями она характеризуется и насколько соответствует идеальному состоянию.

Объектом исследования организационной культуры стала группа респондентов в количестве 48 человек (67% от общей численности работающих) – работников предприятия ООО «Экопродукт» разного пола (30 женщин, 18 мужчин), разных категорий профессий. Для исследования отобраны работники разного возраста (от 20-30 лет – 15% работающих, от 30-40 лет – 18% , 40-50 лет – 33%), все они имеют стаж работы на предприятии более 5 лет. Предпочтение отдано тем сотрудникам, которые имеют опыт работы от 10 до 30 лет (до 5 лет – 7% обследуемых, от 5 до 10 лет – 14% обследуемых, от 10 до 20 лет – 21% и более 20 лет – 25% обследуемых) и среднее профессиональное образование.

Полученные результаты оценки существующей культуры показали, что мнение работников и руководителей в оценке существующей культуры совпадают только в двух случаях: когда речь идет о важнейших характеристиках и общем стиле лидерства и о критериях успеха. По остальным же параметрам мнения расходятся.

Мнение работников не является единым для всех. Среди опрошенных (48 человек, т.е. 67% от общей численности работающих): 25% работников согласны с руководителем по вопросу управления работниками и управления наемными работниками; 20% согласны с мнением руководителя при оценке общего стиля лидерства; 7% согласны с мнением руководителя при оценке связующей сущности организации; 15% согласны с руководителем при оценке стратегической цели.

Теперь посмотрим, какие черты организационной культуры хотели бы видеть в будущем работники и руководитель данного учреждения. По результатам анализа ситуации обнаружены значительные расхождения во мнениях. Единственное общее пожелание касается важнейших характеристик и общего стиля лидерства. Здесь также следует сказать о некоторых особенностях мнений, высказанных работниками: 11% работников согласны с руководителем по вопросу управления работниками; 14% согласны с мнением руководителя при оценке общего стиля лидерства; 6% согласны с мнением руководителя при оценке связующей сущности организации; 15% согласны с руководителем при оценке стратегической цели; 9% работников согласны с руководителем по вопросу управления наемными работниками; 12% работающих согласны с мнением руководителя при оценке критериев успеха. Таким образом, мнение руководителя разделяют от 6 до 15% работников. Но этого слишком мало для того, чтобы можно было говорить о решении проблемы несогласованности мнений работников и руководителя.

Особое внимание следует обратить на проблему, которая заключается в разном видении руководителя и работников принципов управления и стратегического направления движения компании. Кроме того, следует особо выделить несогласованные оценки руководителя и работников целей деятельности компании и критериев успеха. Эта несогласованность представляет собой важную проблему, потому что организация не стоит на месте, она постоянно меняется, а для того, чтобы это изменение превратилось в успешное развитие, нужна общая цель, к которой должны стремиться не только руководители, но и работники.

Таким образом, мы видим, что организационная культура на предприятии ООО «Экопродукт» имеет существенные недостатки и недочеты. Все перечисленные проблемы заставили нас разработать методы совершенствования организационной культуры на предприятии, создающие возможности донесения до каждого работающего основных норм и требований организационной культуры предприятия, формирования компетенций руководителей высшего и среднего уровня.

Исходя из выявленных проблем, связанных с недостаточностью демократизма и коллегиальности в управлении, низкой объективностью текущей оценки работников со стороны руководителей, высоким уровнем конфликтности в управлении, была подобрана тематика учебных курсов, направленная на развитие управленческих знаний, умений и навыков. В Программу включены тренинговые занятия, в которых использованы новые методы обучения: ролевые игры – вовлечение участников в решение проблем на поведенческом уровне; кейсы – разбор практической ситуации; дискуссии; моделирование ситуаций. Программа «Развитие управленческих компетенций» разработана с целью развития управленческих и корпоративных компетенций. Программа рассчитана на 72 часа по 8 часов в день в течение 9 дней (час в день). В программу включены новые методы обучения, нацеленные на усиление сплоченности членов команды, создание конструктивной эмоциональной атмосферы, развитие информационных и коммуникативных навыков эффективного общения, умение правильной постановки целей, делегирования полномочий, принятия решений.

Предложенные мероприятия экономически эффективны и при малых затратах способствуют значительному совершенствованию организационной культуры, а в конечном итоге дальнейшему росту и развитию ООО «Экопродукт».

Шнайдер М.С., ст-ка гр. Фс-10-1

Научный рук.: ассистент Герасименко И.Е.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

К ВОПРОСУ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «АСТАНАГАЗСЕРВИС»

Коэффициенты устойчивости предприятия за период 2009-2011 года: запасы, СОС, СС, СД, ОИ. Самое минимальное количество запасов было в 2010 году и составило 39314, а в 2011 году показатель составил 118710. Также показатель СОС имел в 2010 году самое минимальное значение и составлял -130683, что по сравнению с 2011 годом меньше на 37674.

Показатель СС в 2009 году составил максимальное значение -799162, а в 2010 году он снизился до 444422.

Таблица 1

Анализ основных показателей АО «АстанаГазСервис»
(тыс. тенге)

Показатель	Годы		
	2009	2010	2011
Запасы	68218	39314	118710
СОС	195324	-130683	-168357
СС	799162	444422	321493
СД	562621	-25672	-78862
ОИ	659175	384870	464256

Исходя из таблицы 1, показатели коэффициента ОИ имеют тенденцию к снижению, так как в 2009 году он составлял 659175, а уже в 2011 г. он снизился до 464256. Также при анализе финансовой устойчивости предприятия АО «АстанаГазСервис» были рассмотрены коэффициенты Δ СОС, Δ СД, Δ ОИ. Показатель Δ СОС имеет тенденцию к снижению. С каждым годом значение этого показателя уменьшается. Значение этого показателя в 2009 году составляло 127106, в 2010 году -169997, в 2011 году -287067. Показатель Δ СД также имеет тенденцию к снижению. В 2009 году этот показатель составил 494403, в 2010 году -64986, в 2011 году -197572.

Самый высокий показатель Δ ОИ был в 2009 году-590957, а за период в 2010-2011 гг. этот показатель составил 34556 и 345546 соответственно.

Таблица 2

Анализ показателей финансовой устойчивости АО «АстанаГазСервис»

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	норма
Кавт	1,85	1,31	3,59	0,5
Кфин	1,72	0,86	0,51	>1
Коб.сос	2,02	-0,32	-0,31	0,6-0,8
Кмз	2,86	-3,32	-1,42	<0,5
Км	0,24	-0,29	-0,52	0,5

При анализе финансовой устойчивости самыми важными показателями являются коэффициенты автономии, финансирования, оборачиваемости собственных оборотных средств, материальных затрат и маневренности.

На рисунке 1 показаны коэффициенты ликвидности предприятия.

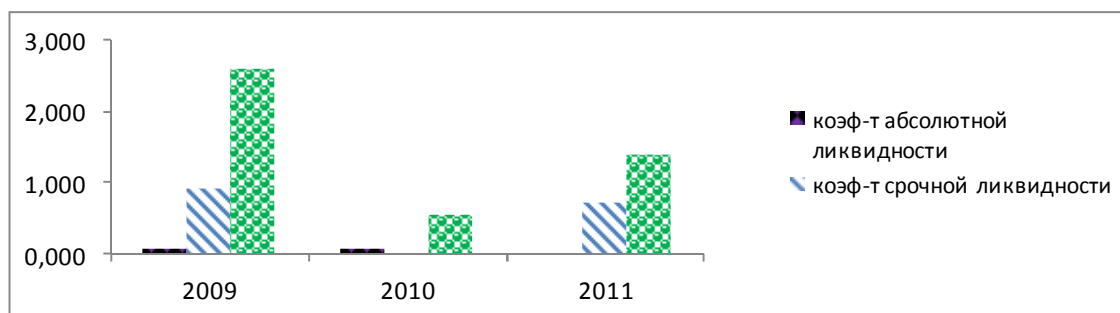


Рисунок 1. Коэффициенты ликвидности АО «АстанаГазСервис»

Анализируя показатели ликвидности, можно сказать то, что в 2009-2010 году предприятие нуждалось в наличности, т.к. коэффициент абсолютной ликвидности в пределах нормативного значения, а в 2011 году не наблюдается нехватки наличности, что может свидетельствовать о том, что все средства в ОС. Коэффициент срочной ликвидности составил ниже нормы лишь в 2010 году, а вот коэффициент текущей ликвидности за период 2010-2011 гг. почти не превысил нормативного значения, только в 2011 году показатель превысил рекомендуемое значение на 0,023. Этот показатель служит гарантией погасить первоочередной платеж.

При анализе финансовой устойчивости предприятия можно сделать вывод о том, что коэффициент автономии или финансовой независимости показывает сколько тенге собственного капитала приходится на 1 тенге всего капитала, при норме 0,5 в данном предприятии показатели выше нормы, что значительно снижает риск финансовой зависимости. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования показывает сколько тенге собственных оборотных средств приходится на 1 тенге оборотного капитала. Норма составляет менее 0,6-0,8, то есть данное АО не проходит по данному показателю. Значение коэффициента финансирования на предприятии меньше нормы (1) в последние 2 года, что не благоприятно воздействует на финансовый климат предприятия. Коэффициент обеспеченности материальными запасами характеризует сколько тенге собственных оборотных средств приходится на 1 тенге запасов, так при норме менее 0,5 предприятие не выполняет данный коэффициент, что обеспечивает большой риск. Также АО «АстанаГаз Сервис» не выполняет коэффициент маневренности, данный показатель был выполнен только в 2009 году, превысив не на много нормативное значение 0,5 на 0,11.

Библиографический список

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Новое знание, 2000. – 668 с.
2. <http://www.kase.kz>

Штрикер В.А., ст-ка гр. УиА-09-1

Научный рук.: м.э., старший преподаватель Тимошина Т.П.

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан, г. Петропавловск)*

К ВОПРОСУ О ВЕКСЕЛЬНОМ КРЕДИТОВАНИИ

Заемные отношения могут быть оформлены дисконтным или процентным векселем. Под дисконтом применительно к обращению векселей понимается разница между суммой, указанной в векселе, и суммой фактически полученных денежных средств или их эквивалентов при размещении этого векселя.

Векселедатель отражает сумму, указанную в дисконтном векселе, как кредиторскую задолженность, т.е. в момент выдачи векселя он учитывается по номиналу. При выдаче векселя для получения займа денежными средствами сумма дисконта, причитающегося к уплате векселедержателю, включается векселедателем в состав операционных расходов.

Отнесение дисконта на операционные расходы можно осуществлять двумя способами. Первый: отнесение суммы дисконта на операционные расходы производится полностью в момент начисления. Второй: предварительный учет дисконта осуществляется в составе расходов будущих периодов в целях равномерного списания. При предъявлении векселя к платежу возврат организацией-заемщиком суммы полученного займа, оформленного векселем, а также выплата причитающихся заимодавцу процентов отражаются в бухгалтерском учете заемщика как уменьшение (погашение) указанной кредиторской задолженности.

Кредитование покупателя с использованием векселей. Покупатель – клиент банка – обращается в банк за предоставлением кредита для оплаты товара. Банк, рассмотрев возможность выдачи кредита, выдает покупателю вексельный кредит при условии предоставления в обеспечение кредита ликвидного залога. На сумму кредита покупатель, приобретает векселя банка и оплачивает ими товар поставщика, передавая ему банковские векселя по передаточной надписи. Поставщик в обусловленный срок предъявляет векселя в банк и получает по ним денежные средства. По указанной сделке покупатель уплачивает банку стоимость кредитных ресурсов. Схема «Кредитование покупателей с использованием векселей»: 1) Обращение покупателя за кредитом на оплату товара. 2) Выдача банком вексельного кредита под залог ТМЦ или ОС. 3) Поставка товара. 4) Оплата товара банковскими векселями. 5) Предъявление векселей в банк. 6) Оплата векселей.

БВУ принимает в обеспечение краткосрочных кредитов векселя первоклассных эмитентов, а также векселя, авалированные ведущими казахстанскими банками. При этом срок погашения кредита, обеспеченного залогом векселя, не может превышать срока платежа по векселю.

Выдача ссуд под залог векселей. Векселя надежных эмитентов могут служить залоговым обеспечением при осуществлении кредитных операций. Позволяет решить проблему предоставления обеспечения, характерную для многих заемщиков. Данная операция может иметь место, если клиенту-держателю долгосрочного векселя необходимо получить краткосрочный кредит. Так, например, на вексель со сроком обращения 1 год могут начисляться неплохие проценты, поэтому клиенту нецелесообразно учитывать вексель для получения кредита на 3 месяца. В этом случае клиент может предоставить вексель в качестве обеспечения по кредиту. Проценты, полученные по векселю, при наступлении срока платежа, возместят затраты по краткосрочному финансированию. Данная операция позволяет решить проблему предоставления залогового обеспечения.

Например, залог процентного векселя позволяет получить краткосрочный кредит и сохранить доход по векселю. При погашении доход, полученный по векселю, частично возмещает затраты по кредиту. Залог векселя должен быть зарегистрирован в органе, осуществляющем государственную регистрацию имущества.

Вексельный кредит может выдаваться банком, как было сказано выше, в форме ссуды под залог векселей. Под выдачей ссуды под залог векселей понимается такая операция, по которой банк выдает клиенту ссуду в денежной форме, а в обеспечение платежа принимает от него (заемщика) находящиеся в его распоряжении товарные векселя. При выдаче ссуды под залог векселей банк не входит в число обязанных по векселю лиц.

К принимаемым в залог векселям банки предъявляют те же требования юридического и экономического порядка, что и к учитываемым.

При выдаче ссуд под залог векселей с простого ссудного счета объектом залога выступает каждый отдельный вексель как особая ценная бумага. Срок и размер ссуды прямо зависят от срока погашения данного векселя и его номинала.

В случае неисполнения собственником ссудного счета под залог векселей требования о погашении всего или части долга или вносе дополнительного обеспечения в течение 10 дней после отправки банком уведомления банк может реализовать все заложенные векселя и погасить задолженность по ссудному счету. Если денег от реализации векселей не хватает для погашения всей задолженности, то она может быть погашена за счет остатка средств на расчетном счете клиента в судебном порядке путем наложения взыскания на имущество заемщика.

Осуществление операций банка по выдаче вексельных кредитов (как в форме учета, так и под залог векселей) дает возможность банку прибыльно использовать денежные средства, которые он аккумулировал. Это обеспечивает также своевременность возврата денежных средств, так как векселя – наиболее надежные инструменты рынка ценных бумаг с точки зрения обеспечения. Кроме того, векселя как срочные обязательства имеют то преимущество, что срок их погашения заранее известен, и банк может рассчитывать на эти средства, планируя свои будущие вложения.

Яркова М.Ю., ст-ка гр. ЭФВ-2010

Научный рук.: к.э.н., доцент Чепурных М.Ю.

***НОУ ВПО «Западно-Уральский институт экономики и права»
(Россия, г. Пермь)***

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Для нормального развития экономики как на макро, так и на микроуровне необходим постоянный приток инвестиционных ресурсов. Для определения степени благоприятности ситуации по отношению к инвестициям используется понятие «инвестиционный климат».

Несмотря на наличие множества определений термина «инвестиционный климат» большинство трактовок сходно. Таким образом в целом под инвестиционным климатом следует понимать комплекс факторов, характерных для определенной территории и определяющих возможности и стимулы хозяйствующих субъектов к активизации и расширению масштабов деятельности путем осуществления продуктивных инвестиций, созданию рабочих мест, активному участию в глобальной конкуренции [1].

Таковыми факторами по степени важности для инвестора являются политические, экономические, социальные, природные и другие.

Оценка инвестиционного климата может варьироваться от благоприятного, неблагоприятного и нейтрального.

Можно выделить три подхода к оценке инвестиционного климата:

1. Макро-экономический подход – основывается на анализе основных макро-экономических показателей – валовой внутренней продукт, национальный доход и объем производства промышленной продукции; характер и динамика распределения национального дохода, пропорции сбережения и потребления и т.д.

2. Многофакторный подход – базируется на взаимосвязанной характеристике широкого набора факторов, которые характеризуют экономический потенциал страны, общие условия хозяйствования, зрелость рыночной среды. Также в этом подходе анализируются политические факторы, социальные, социокультурные и организационно-правовые факторы.

Интегральным показателем при многофакторном анализе является сумма множества средневзвешенных оценок по группам факторов:

$$Q = \sum(X_j * P_j)$$

где Q – обобщающая взвешенная оценка инвестиционного климата региона;

X_j – средняя балльная оценка j-го фактора для региона;

P_j – вес j-го фактора.

Данный интегральный показатель в основном не используется индивидуально и дополняется информацией о развитости различных факторов, оказывающих непосредственное влияние на состояние инвестиционного климата.

3. Рисковый подход – заключается в оценке риска инвестиционной деятельности со стороны инвестиционного потенциала, либо со стороны социально-экономического потенциала.

Из приведенных выше методов оценки инвестиционного климата факторный подход является более комплексным и часто используемым, так как он учитывает взаимодействие множества факторов и нивелирует субъективизм при оценке инвестиционного климата за счет использования статистического инструментария.

Основываясь на факторном подходе и основных особенностях экономических систем попробуем охарактеризовать их инвестиционный климат.

В зависимости от способа организации хозяйственной жизни общества выделяют традиционную, командную, рыночную и смешанную экономическую системы.

На наш взгляд, в традиционной экономике не существовало понятия «инвестиционный климат» и инвестиции вообще. Командной экономике присущи монополизация и бюрократизация экономики, государственная собственность на все экономические ресурсы. В данной системе все экономические решения принимаются государственной властью. В силу этого, инвестиционный климат в командной экономике можно охарактеризовать как неблагоприятный, так как важнейшие для инвестора факторы: политические и экономические являются неблагоприятными для инвестора.

Рыночной экономике присущи свобода выбора и деятельности предпринимателей, гибкость, высокая адаптивность к изменяющимся условиям внешней среды, стимулирование научно-технического прогресса. Кроме того для такой экономической системы характерно «потребительское отношение» к природным ресурсам, нестабильность развития, что приводит к инфляции, безработице, социальным противоречиям. Все в целом это негативно сказывается на социальных и природных факторах, однако наиболее значимые факторы для инвестора остаются благоприятными. В силу этого можно сделать вывод, что инвестиционный климат нейтральный.

Говоря о смешанной экономике, следует подчеркнуть, что она является сочетанием характеристик разных экономических систем с преобладанием одной из

них. В такой системе недостатки рыночной экономики сглаживаются государственным регулированием и обеспечиваются социальные гарантии и политическая стабильность. Все выше перечисленные особенности являются значимыми индикаторами инвестиционного климата для инвестора. Следовательно смешанной экономике присущ наиболее благоприятный инвестиционный климат для инвестора.

Библиографический список

1. Инвестиции: учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений / И.Ю. Ткаченко, Н.И. Малых. – М.: Академия, 2009. – С. 16.
2. Инвестиции: учебник для вузов / Т.В. Теплова. – М.: Юрайт, 2011. – 724 с. – Серия: учебники НИУ ВШЭ.
3. Макроэкономика: учебное пособие / Б.Т. Кузнецов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 458 с.

АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И СИСТЕМ

Материалы восьмой международной студенческой научной конференции
12 апреля 2013 г.

Министерство образования Омской области
Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального
образования «Евразийский институт экономики, менеджмента, информатики»
(г. Омск)

Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(г. Петропавловск)

Тульский филиал федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего профессионального образования «Российская академия народного
хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
(г. Тула)

Технический редактор Иванина Т.В.

Отпечатано с оригинал-макета, представленного заказчиком
НОУ ВПО «ЕвриЭМИ»

Адрес: НОУ ВПО «ЕвриЭМИ»: 644099, г. Омск, ул. Герцена 19, тел. (3812) 23-07-47

Подписано в печать 15.04.2013
Усл. печ. л. 26,3

Формат 60x84/16
Тираж 100

Типография: ООО «Принт сервис»
Адрес: г. Омск, ул. Гагарина, 8/1, тел. (3812) 20-07-14